

博士学位論文（東京外国語大学）
Doctoral Thesis (Tokyo University of Foreign Studies)

氏 名	チャン・ティ・ミー
学位の種類	博士（学術）
学位記番号	博甲第 294 号
学位授与の日付	2020 年 4 月 22 日
学位授与大学	東京外国語大学
博士学位論文題目	日越間ビジネス通訳における職業規範

Name	TRAN THI MY
Name of Degree	Doctor of Philosophy (Humanities)
Degree Number	Ko-no. 294
Date	April 22, 2020
Grantor	Tokyo University of Foreign Studies, JAPAN
Title of Doctoral Thesis	PROFESSIONAL NORMS IN JAPANESE – VIETNAMESE BUSINESS INTERPRETING

日越間ビジネス通訳における職業規範

チャン・ティ・ミー

博士論文

日越間ビジネス通訳における職業規範

チャン・ティ・ミー

東京外国語大学大学院総合国際学研究科

博士後期課程言語文化専攻

**PROFESSIONAL NORMS IN
JAPANESE – VIETNAMESE BUSINESS INTERPRETING**

Tran Thi My

Doctoral Thesis

Graduate School of Global Studies

Tokyo University of Foreign Studies

目次

第1章 序	1
1.1 本研究の背景	1
1.2 本研究の目的	3
1.3 本研究の意義	4
1.4 本論文の構成	5
第2章 分析に用いる概念	6
2.1 通訳の定義	6
2.2 通訳の分類	7
2.2.1 方式による分類	7
2.2.2 分野・活動の場面による分類	7
2.3 規範の概念	9
2.3.1 規範の辞典上の定義	9
2.3.2 通訳翻訳研究における規範の定義	9
第3章 先行研究	12
3.1 翻訳規範モデル	12
3.1.1 Toury (1995) による翻訳規範モデル	12
3.1.2 Chesterman (1997) による翻訳規範モデル	14
3.2 翻訳規範を抽出するためのデータ源	15
3.3 翻訳規範の記述に有効な装置	17
3.3.1 Catford (1965) と Popović (1976) による翻訳シフト	17
3.3.2 Chesterman (1997) による翻訳ストラテジー	18
3.4 翻訳規範に関する先行研究	23
3.5 通訳規範に関する先行研究	25
3.6 本研究の位置づけ	28
第4章 研究方法	30
4.1 インタビュー・データ	30
4.1.1 インタビューの方法	30
4.1.2 インフォーマントの情報	31
4.1.3 インタビュー・データの分析手法	33
4.2 シミュレーション・データ	33
4.2.1 シミュレーションの場面設定	33
4.2.2 シナリオの作成とシミュレーション実施の流れ	36
4.2.3 シミュレーション・データの分析方法	39
第5章 インタビュー・データの分析結果	42
5.1 コーディングの信頼性	42
5.2 責任規範意識	46

5.2.1 「入念な仕事ぶり」	46
5.2.2 「権力行使の自制」	48
5.2.3 「依頼者を裏切らない立場」	50
5.3 コミュニケーション規範意識	55
5.3.1 「コミュニケーションの流れの円滑化」	55
5.3.2 「相互理解の促進」	57
5.3.3 「良き人間関係の構築・維持」	58
5.4 関係規範意識：「意味的類似性優先」	64
5.5 小括	66
第6章 シミュレーション・データの分析結果	68
6.1 責任規範	68
6.1.1 「入念な仕事ぶり」の検証	68
6.1.2 「権力行使の自制」の検証	75
6.1.3 「依頼者を裏切らない立場」の検証	83
6.2 コミュニケーション規範	98
6.2.1 「コミュニケーションの流れの円滑化」の検証	98
6.2.2 「相互理解の促進」の検証	110
6.2.3 「良き人間関係の構築・維持」の検証	127
6.3 関係規範：「意味的類似性優先」の検証	138
6.4 小括	141
第7章 考察	143
7.1 通訳特有のストラテジーと作業	143
7.2 G1 直訳の件数が少ない要因	147
7.3 規範同士の相互作用的な関係	158
7.4 規範抽出のデータ源としての訳出と訳出以外のテキスト	160
第8章 結論	163
8.1 本研究のまとめ	163
8.2 本研究の限界、今後の課題と展望	165
参考文献	169
図・表の一覧	175
謝辞	177
巻末資料	179
I. インタビュー・データ分析ワークシート	181
通訳者 A のインタビュー・データ	181
通訳者 B のインタビュー・データ	184
通訳者 C のインタビュー・データ	188
通訳者 D のインタビュー・データ	190
通訳者 E のインタビュー・データ	193

通訳者 F のインタビュー・データ195
通訳者 G のインタビュー・データ198
通訳者 H のインタビュー・データ200
通訳者 I のインタビュー・データ202
通訳者 J のインタビュー・データ206
通訳者 K のインタビュー・データ208
II. シミュレーション・データ分析ワークシート211
通訳者 A のシミュレーション・データ211
通訳者 B のシミュレーション・データ267
通訳者 C のシミュレーション・データ313
通訳者 D のシミュレーション・データ387
通訳者 E のシミュレーション・データ437
通訳者 F のシミュレーション・データ516
通訳者 G のシミュレーション・データ574
通訳者 H のシミュレーション・データ622
通訳者 I のシミュレーション・データ673
通訳者 J のシミュレーション・データ740
通訳者 K のシミュレーション・データ803
III. シナリオ作成用の資料857
ロールプレイカード857
セラー役の会社概要862
セラー役とバイヤー役の名刺864
IV. シナリオ865
場面①のシナリオ865
場面②のシナリオ883

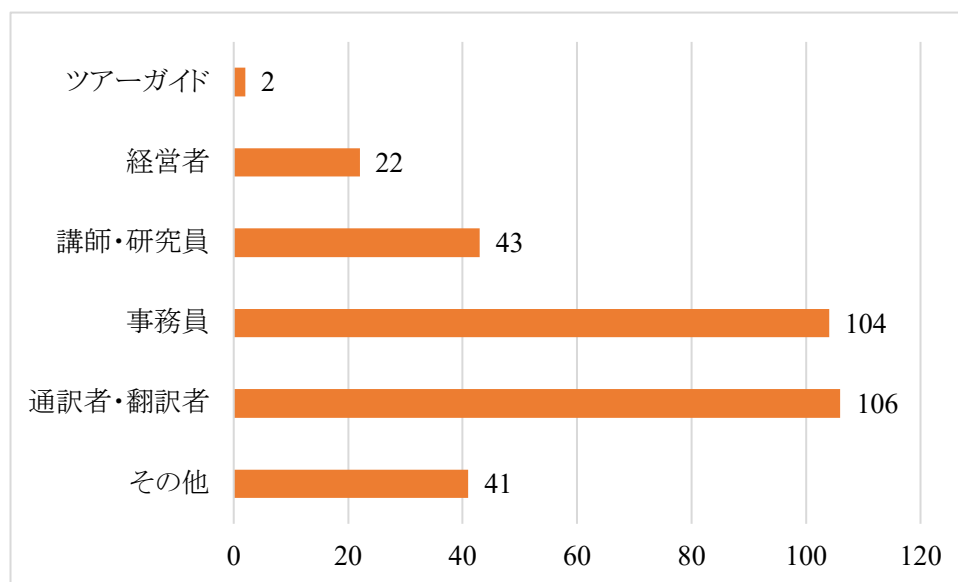
第1章 序

1.1 本研究の背景

ベトナムがチャイナ・プラス・ワンの最有力候補として脚光を集めるにつれて日越間ビジネス通訳の需要が一層高まってきている。日本貿易振興機構（Japan External Trade Organization, JETRO）が実施した2018年度日本企業の海外事業展開に関する調査結果によると、海外拠点の所在国・地域ランキングでは、ベトナムは中国、タイ、米国に次ぎ4位に浮上した（日本貿易振興機構2019: 5）。また、「現在、海外に拠点があり、今後さらに拡大を図る」と回答した企業のうち、拡大を図る国・地域については、ベトナムの比率が35.5%で、中国に次ぎ2位となった（日本貿易振興機構2019: 20）。

Ngô（2013: 163）によると、ベトナムにおける日本語専攻大学卒業生の進路調査に回答した287名のうち、106名（33%）が通訳者・翻訳者として働いていると答え、「通訳者・翻訳者」は日本語専攻大学卒業生の進路先で1位となった。

図1. ベトナムにおける日本語専攻大学卒業生の進路先



出典：Ngô（2013: 163）図2

しかし、日本とベトナムの両国において日越通訳者養成システムは整備されておらず、専門的な通訳訓練を受けていない通訳者が多い。筆者もその一人で

ある。筆者は 2008 年よりフリーランス日越通訳者として従事し始めたが、次第にビジネス通訳者として何が正しいか、何が間違っているか、指針がないのかを悩むようになった。ベトナムにおいて政府機関や協会などにより制定された翻訳者・通訳者に関する倫理規定、ガイドラインが存在していないため、当初は海外の機関による倫理規定、ガイドラインを、さらに規定や原則などからの逸脱行為に関する文献を読んだ。しかし、筆者の悩みが解消されないまま、新たな疑問が出てきた。

ピンカートン（1996/2004）によると、オーストラリアでは、通訳者は言語変換作業のみを行い、それ以外のことはしないようにオーストラリア翻訳・通訳資格認定機関（National Accreditation Authority for Translators and Interpreters, NAATI）が規定しているが、商業理念に支配されるビジネス通訳に NAATI の規定をそのまま適用できないことが認識され始めたという（ピンカートン 1996/2004 : 145-147）。椎名・平高（2006）によると、ビジネス通訳者は常に依頼者が何を要求しているかを判断し、依頼者の円滑なコミュニケーションを実現するために、助言、進行役など通訳業務以外の領域での対処も行っている（椎名・平高 2006 : 17-18）。また、ビジネス通訳の依頼者側は、通訳者に正確性のみならず、状況に応じて説明を加えたり、訳を追加したり、削除したりすること、すなわち柔軟性も求め、通訳者に対する付加価値サービスの要求が拡大しつつあると述べている（椎名・平高 2006 : 22-23）。

一般的には、逸脱行為は非とされ、制裁や処罰などの否定的なサンクションが与えられる。しかし、倫理規定から逸脱したにもかかわらず、通訳の実務者からも通訳の利用者からも支持され、承認や賞賛などの肯定的なサンクションが与えられる行為があるのはなぜだろう。既存の倫理規定やガイドライン以外に、ビジネス通訳者は業務を遂行する際に遵守している指針はあるのか。ベトナムをはじめ、多くの国では充実した訓練を受けずに、倫理規定にも国家基準にも縛られることなくビジネス通訳の現場で活躍している通訳者が大勢いる。そのような通訳者も何らかの指針に沿って行動しているのではないだろうか。そういう疑問を抱えながら、通訳理論に関する文献を読み漁っていた時に、Gideon Toury の「翻訳規範（translation norms）」の概念について言及する文献に出会った。Toury は翻訳規範を「何が正しいか間違っているか、何が適切か

不適切かについて、あるコミュニティ内で共有されている一般的な価値や志向であり、特定の状況にとって適正で適用可能な行為の指針（Tourey 1978 : 83-84 筆者訳）」と定義し、規範とは記述分析の範疇であり、規範という言葉から連想されるような、分析者や研究者が望ましいと考える規定的な選択肢の集合ではないと強調している。倫理規定が存在しているにもかかわらず逸脱行為を行う通訳者の行動も、ベトナムのように倫理規定やガイドラインが制定されない状況のもとで活躍している通訳者の行動も、倫理規定やガイドラインなどではなく、ひとえに規範を研究することによって説明できると考えた。このように、日越間ビジネス通訳規範の実態を解明していく必要性を感じ、本研究に着手することにした。

1.2 本研究の目的

本研究では、日越間ビジネス通訳における職業規範の実態を明らかにすることにより、日越通訳者養成プログラム開発研究やビジネス通訳に特化する倫理規定やガイドラインの策定に対して検討の素材、機会を提供することを目的とする。

Tourey（1978 : 91）は、規範は訳出そのもの（textual）および訳出以外のテキスト（extra-textual）という 2 つのデータ源から抽出できるとしている。河原（2015 : 5-7）は、規範には意識・無意識両方の領域が含まれ、規範に従おうとする心的作用は「規範意識」として定位できるとしている。

筆者は河原（2015）と同じ立場に立ち、インタビュー・データからは意識の領域しか分析・考察できないため、通訳者の回答のみ扱う場合、職業規範意識しか明らかにされないと考える。また、職業規範意識が通訳中に実現されない可能性もあることから、通訳者が訳出の際にも職業規範意識を遵守することが検証されない限り、職業規範として定位できない。そこで、本研究では、半構造化インタビューおよび通訳場面のシミュレーションを行い、訳出以外のテキストであるインタビュー・データから通訳者の規範意識を抽出したうえで、その規範意識は通訳者による訳出にどのように反映されているかをシミュレーション・データで検証し、日越間ビジネス通訳における職業規範の実態を解明する。

1.3 本研究の意義

Toury の翻訳規範の概念を通訳研究への援用可能性およびその意義は Shlesinger (1989) により取り上げられている。Shlesinger (1989) 以降に Harris (1990)、Schjoldager (1995) や Gile (1999) などが発表され、通訳規範に関する研究の成果が徐々に蓄積されている。しかし、Gile (1999: 98) において規範研究が「通訳研究において無視されている要因 (a neglected factor in interpreting research)」だと指摘しているように、これまでの通訳規範の研究は英語との言語間の放送通訳、会議通訳が中心であり、英語以外の言語間でビジネス通訳に着目した研究は極めて少ない。日越間ビジネス通訳を対象とした通訳規範の研究は皆無に等しい。

Toury (1978) は、翻訳規範を訳出そのもの (textual) および訳出以外のテキスト (extra-textual) という 2 つのデータ源から抽出できるとしている (Toury 1978: 91)。そして、Toury (1995) はこの 2 つのデータ源には根本的な違いがあるという。前者は規範に支配された行為のプロダクトであるため、これを検討することで「行動の規則性 (regularity of behaviour)」の傾向が分かり、翻訳者が採用したプロセスおよびそこに作用している規範を指し示すことができるとしている。一方、後者は社会文化的システムの中でそのインフォーマントが果たす役割を宣伝する内容になっている可能性があり、見方が偏っていることも多いため、慎重に扱う必要があるとも述べている (Toury 1995: 65)。筆者は、インタビューなどにおける通訳・翻訳者の自己申告から抽出される規範意識と実際の訳出に見られる規範とは必ずしも一致しているとは限らないと考えている。しかし、これまでの通訳規範の研究は主に訳出以外のテキストをデータ源としたものであり、訳出テキストと訳出以外のテキストの両方を扱う研究がない。

本研究によって、これまで研究されていない日越間ビジネス通訳における職業規範が明らかにされるとともに、規範研究におけるデータ源として訳出そのものおよび訳出以外のテキストの両方を活用することの重要性が認識されるきっかけになると考える。さらに、将来的には通訳者の養成プログラム開発研究やビジネス通訳分野独自の倫理規定やガイドラインの制定にも大きく貢献できると考える。

1.4 本論文の構成

本論文は 8 章から構成されている。第 1 章では、本研究の背景、目的、意義を述べたのち、本論文の構成を示す。続く第 2 章では、本論文において分析に用いる概念を説明する。第 3 章では、Toury (1995) と Chesterman (1997) の翻訳規範モデルの内容、規範を抽出するために利用可能なデータ源、規範の記述に有効な装置について述べ、翻訳規範および通訳規範に関する先行研究を概観したうえで、本研究の位置づけを示す。第 4 章では、インタビュー・データおよびシミュレーション・データの収集・分析の方法を詳述する。第 5 章ではインタビュー・データの分析結果を、第 6 章ではシミュレーション・データの分析結果を示す。第 7 章では、インタビュー・データおよびシミュレーション・データの分析から導き出された結果を振り返り、考察する。第 8 章では、結論を述べたうえで、本研究の限界、今後の課題と展望について言及する。

第 2 章 分析に用いる概念

本章では、本論文において用いる主要な概念について説明する。逐次通訳、ビジネス通訳は、同時通訳、会議通訳と比べて一般的に馴染みがなく、どのような場面でどのような方式が採用されるかがあまり知られていない。また、通訳翻訳研究における「規範」の概念は一般的に用いられる定義、いわゆる辞典上の定義と異なっている。通訳の定義と分類、通訳翻訳研究における「規範」の概念に対する理解を深めることが、本研究の問題設定を理解するうえで必要だと考えられる。そのため、本章では、翻訳と通訳の定義を提示したうえで、通訳の分類を紹介し、規範の辞典上の定義と通訳翻訳研究における規範の定義との差異について説明する。

2.1 通訳の定義

Pöchhacker (2004) は翻訳と通訳を以下の通り定義している。

Translation is an activity consisting (mainly) in the production of utterance (texts) which are presumed to have a similar meaning and/or effect as previously existing utterances in another language and culture (翻訳とは、(主に) 別の言語や文化においてすでに存在していた発話(テキスト)と、類似した意味および／または効果を持つと推定される発話の産出で構成される活動である)。

(Pöchhacker 2004 : 12 筆者訳)

Interpreting is a form of Translation in which a first and final rendition in another language is produced on the basis of a one-time presentation of an utterance in source language (通訳とは、翻訳の一形態であり、別の言語での最初にして最後の訳が起点言語における発話の一回限りの提示に基づいて産出される活動である)。

(Pöchhacker 2004 : 11 筆者訳)

このように、通訳は翻訳の一形態として捉えられているが、話し言葉(音声言語と手話言語)の翻訳である点および 1 回限り提示された起点言語(Source Language, SL)でのメッセージを直ちに目標言語(Target Language, TL)に訳す、

すなわち「即時性」という特徴がある点によって書き言葉（書記言語）の翻訳と区別される（鳥飼 2013 : 2）。

2.2 通訳の分類

以下では、方式と分野・活動の場面による通訳の分類を説明する。

2.2.1 方式による分類

通訳は方式によって、逐次通訳、同時通訳、リレー通訳、サイト・トランスレーションとウィスパー通訳の 5 つに分類されている。

逐次通訳（consecutive interpreting）とは話し手の話を区切って、一区切りごとに順次通訳していく方式であり、あらゆる通訳の中の基本である（小松 2015 : 3）。

同時通訳（simultaneous interpreting）とは通訳者が通訳ブースと呼ばれる、仕切られた小部屋に入り、ヘッドホンをかけて話し手の話を聞き、3～10 秒ほど遅れて訳出を行い、無線あるいは有線の送信装置を通して聞き手に伝える方式である（小松 2015 : 3）。

リレー通訳（relayed interpreting）とは SL から TL に直接通訳するのではなく、他の共通言語に訳されたものからリレーして通訳する方式である（小松 2015 : 4）。

サイト・トランスレーション（sight translation）とは話し手があらかじめ用意された原稿を読み、通訳者が事前に原稿を入手し、準備したうえで通訳に臨む方式である（小松 2015 : 4）。

ウィスパー通訳（whispered interpreting）とは同時通訳の一種であるが、通訳者は通訳ブースに入らずに、聞き手の近くに位置し、聞き手の耳にささやく（whisper）ように通訳する方式である（小松 2015 : 5）。

2.2.2 分野・活動の場面による分類

通訳は分野・活動の場面によって、会議通訳、ビジネス通訳、コミュニティ通訳、放送通訳、法廷通訳と手話通訳の 6 つに分類されている。

会議通訳（conference interpreting）は国際会議、外交交渉、シンポジウム、セミナー、講演会などで使用される最も本格的な通訳の形態である。通訳の方式としては同時通訳が多いが、逐次通訳、サイト・トランスレーションなども含まれる（小松 2015：5）。

ビジネス通訳（business interpreting）は一般的にはビジネス関連の通訳であるが、特に民間企業の枠内で行われる通訳を指す（小松 2015：6）。通訳の方式として、社内における常設ブースやワイヤレス受信機を用いた同時通訳や、通訳を必要とする人数が少ない場合のウィスパリング通訳は増えてきたが、逐次通訳は依然として最も多く行われている。

コミュニティ通訳（community interpreting）は医療、福祉、教育など公共サービスの面における通訳を指す（小松 2015：6）。通訳の方式は逐次通訳がほとんどである。

放送通訳（media interpreting/broadcast interpreting）はテレビやラジオ放送で行われる通訳を指す。通訳の方式としては、通常の同時通訳に加え、事前に録画を何回か見てから通訳するという「時差同通」がある（小松 2015：7）。

法廷通訳（court interpreting）は法廷やそれに関連した状況で行われる通訳を指す。警察や拘置所での通訳も含めて「司法通訳」と呼ばれることもある。通訳の方式としては、通常逐次通訳だが、同時で行われることもある（小松 2015：7）。

手話通訳（sign language interpreting）は手話言語と音声言語との間で行われる通訳を指す（鳥飼 2013：55）。

以上、翻訳、通訳の定義および通訳の方式と分野・活動の場面による分類を説明した。本論文では、「通訳」「翻訳」「ビジネス通訳」や「逐次通訳」に加え、以下の用語も頻繁に登場するので、その定義を記す。

【話し手】、【聞き手】

通訳者を介するコミュニケーションでは、通訳者は話を聞く方にも話す方にもなるが、本論文では、通訳者が聞き取る発言の主を「話し手」、通訳者が聞き取った発言を別の言語で伝える相手を「聞き手」と呼ぶ。

【会話当事者】

聞き手と話し手のことを指し、通訳者を含まない。

【依頼者】

通訳者の雇い主を指す。依頼者は多くの場合、会話当事者として出席するが、展示会や商談会など依頼者である主催者は通訳を必要とする場がない場合もある。

【関係者全員】

通訳者を含む通訳行為に関係する全ての人を指す。

2.3 規範の概念

本節では、規範の辞典上の定義および通訳翻訳研究における定義を説明する。

2.3.1 規範の辞典上の定義

『広辞苑 第7版』によると、「規範」とは「①のり。てほん。模範。②〔哲学〕のっとるべき規則。判断・評価または行為などの拠るべき手本・基準。」である。また、Longman Dictionary of Contemporary English (6th ed.) によると、“norms”とは“generally accepted standards of social behaviour”とあるように、一般的に認められている社会的行動の基準のことである。いずれの辞典上の定義も規範が規定性の高い概念だと捉えている。

『社会学小辞典』では、規範は「社会や集団において、成員の社会的行為に一定の拘束を加えて規整する規則一般を意味している」と定義されているように、規範の規定性に加え、拘束性についても言及している。

2.3.2 通訳翻訳研究における規範の定義

翻訳規範 (translation norms) の概念は、Gideon Toury によって最初に提起された。Toury は学問としての翻訳通訳学の確立に最も貢献した学者の一人として知られている。Toury は翻訳規範を「何が正しいか間違っているか、何が適切か不適切かについて、あるコミュニティ内で共有されている一般的な価値や志向であり、特定の状況にとって適正で適用可能な行為の指針 (Toury 1978 : 83-84 筆者訳)」と定義し、翻訳行為を「規範が規制する行為 (norm-governed activity) (Toury 1995 : 56 筆者訳)」としている。

なお、Toury (1995 : 67) は翻訳者の行動が完全に体系的であることは期待できないため、規範は階層的な概念であると主張している。Toury (1978, 1980) が提案した三階層モデルでは、「規範」は「能力 (competence)」と「運用 (performance)」の中間レベルである。「能力」は特定の文脈で翻訳者が採用できる選択肢を研究者がリストアップするものである。「運用」は翻訳者が現実の場面で実際に採用する選択肢の集合のことである。そして「規範」はこうした「運用」の選択肢の中でも、特定の社会的・歴史的な文脈のもとで翻訳者がよく採用する選択肢の集合のことである。また、Toury が常に強調してきたのは、規範とは記述分析の範疇であり、規範という言葉から連想されるような、分析者や研究者が望ましいと考える規定的な選択肢の集合ではないということである (Baker 2001 : 163-164 藤濤訳 2013 : 142-143)。

規範が形成される過程について Toury (1998 : 14-17) は、ある行為が適切であるかどうかは社会の中で交渉 (negotiation) されることによって合意 (agreement) が形成され、さらに、合意された行為が慣例 (convention) になると、いかにその行為を行うべきかの基準・指標となる規範が構築されると述べている。通訳規範の形成過程に関しては Toury 自身も、規範の概念を用いてバイリンガルの人間が通訳者になる課程を説明している。Toury によれば、正式な通訳訓練を受けていないバイリンガルが自分の通訳行為に対して、話し手、聞き手、仕事の依頼者などからフィードバックを受けた場合、そのフィードバックこそがその場で何が適切か不適切かを示す規範となり、それを内在化することによって通訳者として機能し認知されるようになる (Toury 1995 : 248-250)。

Toury による翻訳規範の概念が登場する前までの翻訳研究では、目標テキスト (Target Text, TT) より起点テキスト (Source Text, ST) の方が優位な地位にあるとされ、ST と比較しながら、TT で等価 (equivalence) がどのように達成されているのか、ST の形態や情報などをいかに損なわずに TT に再現できるかを論じる研究が多くあった。Toury による翻訳規範の概念では、ST と TT の間には既に等価が実現していると想定され、ST と TT が等価であるか否かを問わず、想定された等価がどのように実現されているのか、意思決定を引き出した概念とそれを制約した要因は何か、などの究明に焦点を当てた。このように、Toury の翻訳規範の概念は根本的に ST より TT を優先するものであり、そのことによ

って等価に代わる翻訳研究の有効な用語となることができた（Hermans 1995 : 217）。

第3章 先行研究

周知されている翻訳規範モデルには、Toury (1995) と Chesterman (1997) の2つがある。本章では、まずこの2つの翻訳規範モデルの内容を説明してから、規範を抽出するために利用可能なデータ源、規範の記述に有効な装置について述べる。そして、翻訳規範および通訳規範に関する先行研究を概観したうえで、本研究の位置づけを述べていく。

3.1 翻訳規範モデル

代表的な翻訳規範モデルとして Toury (1995) と Chesterman (1997) が挙げられる。

3.1.1 Toury (1995) による翻訳規範モデル

Toury による翻訳規範モデルは Toury (1978) の論文において初めて発表され、修正を経て Toury (1995) の「Descriptive Translation Studies and beyond」という書籍におけるモデルが完成版として知られている。

Toury (1995) は、翻訳プロセスの段階ごとに異なる種類の規範が作用していると考え、翻訳の規範を初期規範 (initial norms)、予備的規範 (preliminary norms)、運用規範 (operational norms) の3つに分けている。

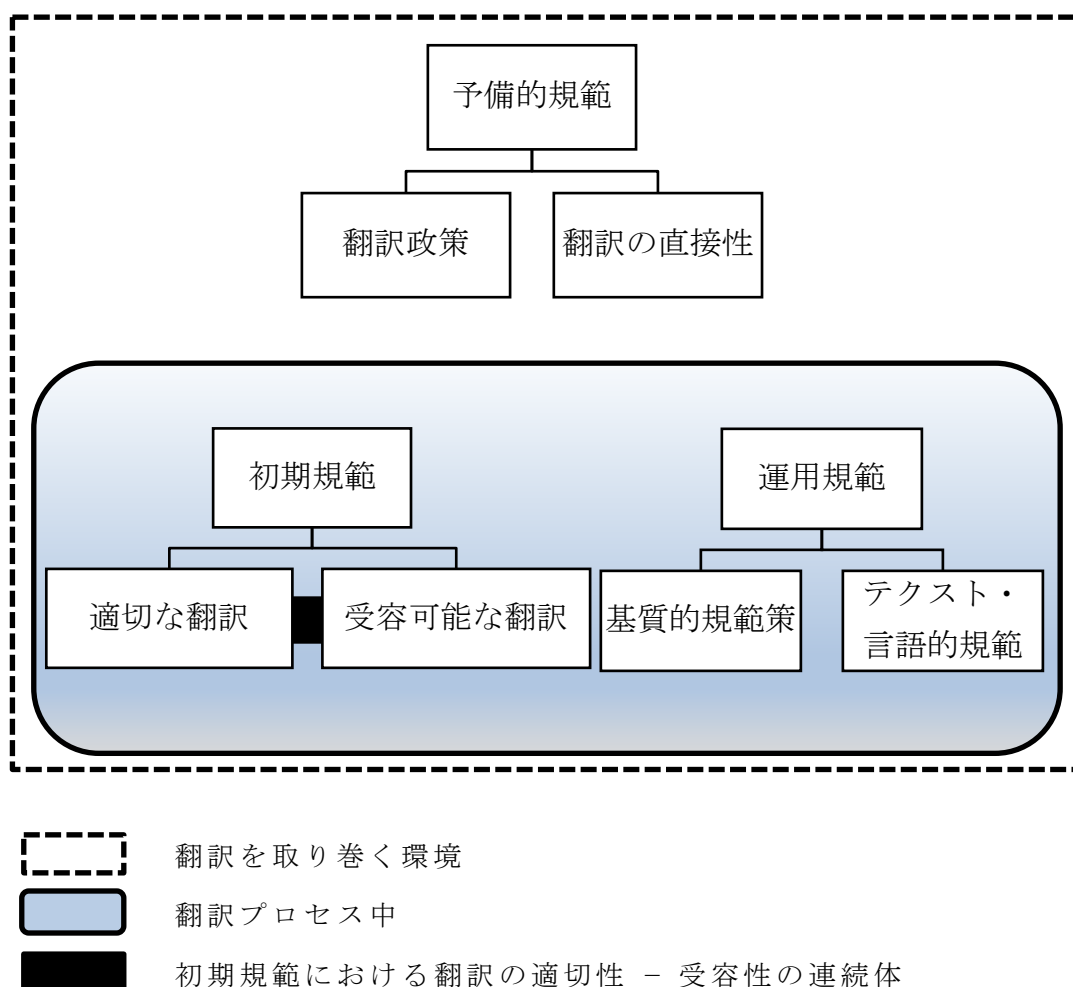
- a) 初期規範は、ST で実現されている規範に従うか、目標文化・言語の規範に従うかという基本的な選択に関わる。ST の規範に従えば、TT は適切 (adequate) なものになる。一方、目標文化・言語の規範に従えば、TT は受容可能 (acceptable) なものになる。そして、翻訳の適切性と受容性は1つの連続体の両極である。なお、翻訳によるシフト (SL と TL との「ズレ」) は、義務的であれ非義務的であれ、必然的であり、規範に支配される「翻訳の真の普遍性」である。そのため、いかなる翻訳であれ、完全に適切な翻訳あるいは完全に受容可能な翻訳はない (Toury 1995: 57 筆者訳)。
- b) 予備的規範には、翻訳政策 (translation policy) と翻訳の直接性 (directness of translation) がある。翻訳政策とは、特定の言語、文化、時代や著者など ST の選択に関わる要因のことである。翻訳の直接性とは、翻訳が媒介

言語を経て行われるかどうか、重訳が認められるかどうかに関わるものである（Toury 1995 : 58 筆者訳）。

- c) 運用規範には、基質的規範（matricial norms）とテキスト・言語的規範（textual-linguistic norms）がある。基質的規範とは、テキストの構成、テキストの中で翻訳される分量、大幅な削除などによる区分の変更に関わるものである。テキスト・言語的規範とは、ST を部分的に置き換えたりするための、語彙項目や句、文体的特徴など TT の言語的素材の選択に関わるものである（Toury 1995 : 58-59 筆者訳）。

以下の図 2 は Toury（1995）による翻訳規範モデルを図式化したものである。

図 2. Toury（1995 : 57-59）による翻訳規範モデル



3.1.2 Chesterman (1997) による翻訳規範モデル

Chesterman による翻訳規範モデルは、Chesterman (1993) の論文において初めて発表され、修正を経て Chesterman (1997) の「*Memes of Translation: The spread of ideas in translation theory*」という書籍におけるモデルが完成版として知られている。

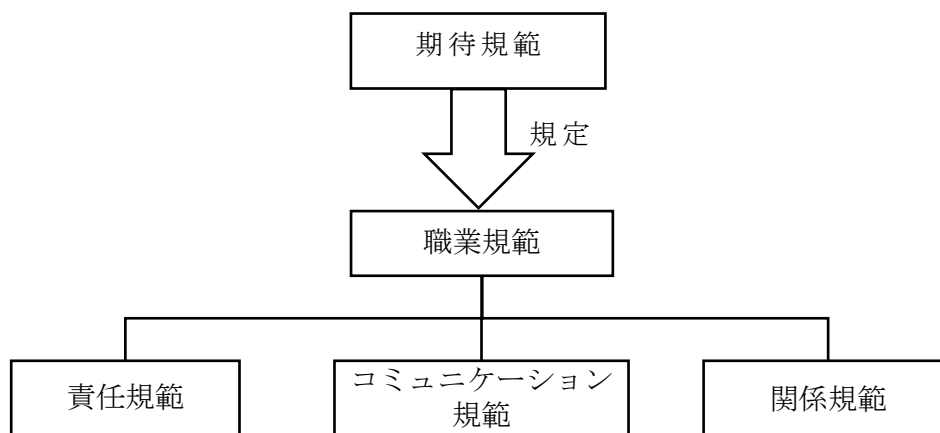
Chesterman (1997) は Toury による翻訳規範モデルを踏襲しながら、期待規範 (expectancy norms) および職業規範 (professional norms) という 2 つの上位規範から成り立っている翻訳規範モデルを提案している。期待規範は翻訳プロダクトがどのようなものであるべきかという翻訳の受け手の期待の集合である。職業規範は、期待規範を満足させる目的で翻訳者が用いるストラテジーを含む翻訳プロセスに関係する規範であり、期待規範によって規定される。

職業規範はさらに責任規範 (accountability norms)、コミュニケーション規範 (communication norms)、関係規範 (relation norms) の 3 つに分けられる。

- a) 責任規範は翻訳者としての倫理に関わるものであり、翻訳者が原作者、翻訳の依頼者、想定読者、翻訳者自身およびその他の関係者全員に対して忠誠心の要求 (demands of loyalty) が満たされるように行動すべきだというものである (Chesterman 1997 : 68 筆者訳)。
- b) コミュニケーション規範は社会的なものであり、翻訳者が他人の意図のメディエーターおよび自分自身のコミュニケーターの両方を含むコミュニケーション専門家として状況に応じて全ての関係者間のコミュニケーションを最適化するために行動すべきだというものである (Chesterman 1997 : 69 筆者訳)。
- c) 関係規範は言語的なものであり、翻訳者が ST と TT の間に適切な関係が確立され、維持されるように行動すべきだというものである (Chesterman 1997 : 69-70 筆者訳)。

以下の図 3 は Chesterman (1997) による翻訳規範モデルを図式化したものである。

図 3. Chesterman (1997 : 64-70) による翻訳規範モデル



Toury (1995) の翻訳規範モデルに対して Hermans (1999) は、「適切性」と「受容性」という用語が評価的な含みがあり、混乱を招くと指摘し、初期規範を「適切性」および「受容性」の二者択一とみなすのは生産的でないと主張したうえで、翻訳を社会文化的活動だと捉えるなら、翻訳規範を単一の軸に沿って選択されるものとして概念化することに意味がないと批判している (Hermans 1999 : 76-77)。Munday (2001) は Chesterman (1997) のモデルが Toury (1995) のモデルにない領域も網羅しているため、翻訳のプロセスとプロダクトの全面的な記述に役に立つと評価している (Munday 2001 : 119)。

Hermans (1999) および Munday (2001) の批評を踏まえて、本研究では、Chesterman (1997) のモデルにおける「翻訳」を「通訳」と置き換えたうえで、分析の枠組みとする。ただし、通訳の受け手の期待からなっている期待規範を抽出するなら、インフォーマントとして通訳者より通訳の受け手の方が妥当だと考えられる。そのため、通訳者をインフォーマントとする本研究では、期待規範を扱わず、職業規範のみに絞る。

3.2 翻訳規範を抽出するためのデータ源

Toury (1978 : 91) は次の 2 つのデータ源から翻訳規範を抽出できるとしている。

a) **textual** : 翻訳そのもの

b) **extra-textual** : 翻訳行為に関わる翻訳者、編集者、出版者、評論家らの発言や翻訳理論、批評など翻訳以外のテキスト

Toury (1995) は、この 2 つのデータ源には根本的な違いがあるという。前者は規範に支配された行為のプロダクトであるため、これを検討することで「行動の規則性 (regularity of behaviour)」の傾向が分かり、翻訳者が採用したプロセスおよびそこに作用している規範を指し示すことができる。一方、後者は社会的・文化的システムの中でそのインフォーマントが果たす役割を宣伝する内容になっている可能性があり、見方が偏っていることも多いため、慎重に扱う必要があるとも述べている (Toury 1995 : 65)。前者に関して、Shlesinger (1989 : 112-114) は 通訳規範を抽出するためにコーパスを構築することの困難さやそのコーパスの代表性など通訳規範の研究に関わる方法論的な課題があると主張している。後者に関して、Gile (1999 : 100) は規範研究が必ずしも大量のコーパスに依存する必要がないと主張し、翻訳以外のテキストの重要性を強調している。Munday (2001 : 152) は、後者の言説が翻訳実践の顕著な表れであり、少なくとも翻訳に関わる人々が何をしなければならないと考えているかが分かったと論じている。

日越間ビジネス通訳における職業規範を抽出するために、通訳を介した現場での会話 (**textual**) とそれ以外のテキスト (**extra-textual**) の両方をデータ源として用いることが望ましい。しかし、実際問題としてビジネスの現場での会話には機密情報が多く、許可を得て収集することは極めて困難である。そのため、本研究では、**textual** のデータを収集するために、ビジネス場面のシミュレーション (詳細は第 4 章 研究方法 4.2 シミュレーション・データの研究方法を参照されたい) を、**extra-textual** のデータを収集するために、日越間ビジネス通訳者にインタビュー (詳細は第 4 章 研究方法 4.1 インタビュー・データの研究方法を参照されたい) を行い、訳出と訳出以外のテキストの両方をデータ源として用いる。なお、河原 (2015 : 5-7) によると、規範には意識・無意識両方の領域が含まれ、規範に従おうとする心的作用は「規範意識」として定位できると指摘している。ゆえに、インタビュー・データからは意識の領域しか分析・

考察できないと考えられるため、本論文では、インタビュー・データの分析・考察によって見られる規範のカテゴリーのことを指すために、「規範意識」という用語を使用する。

3.3 翻訳規範の記述に有効な装置

3.3.1 Catford (1965) と Popović (1976) による翻訳シフト

翻訳規範の抽出方法について、Toury (1995 : 36-39, 102) は ST と TT を比較し、シフト (shifts) を見出し、そこから規範を抽出する方法を提案している。

翻訳シフトを最初に提唱したのは Catford (1965) である。Catford (1965) は翻訳シフトを「ST を TT に翻訳する時に起きる小さな言語的变化である」と定義し、シフトをレベルのシフト (level shift) およびカテゴリーのシフト (category shift) の 2 種類に大別している (Catford 1965 : 73-82 筆者訳)。

- a) レベルのシフトは一方の言語では文法で表現され、他方の言語では語彙によって表現されるものを指す。
- b) カテゴリーのシフトはさらに 4 種類に分けられる。
 - ①構造的シフト (structural shift) : 最も一般的なものであり、ほとんどの場合は文法構造のシフトを指す。
 - ②クラスのシフト (class shift) : 品詞のシフトを指す。
 - ③ランクのシフト (rank shift) : ランク (文、節、句、語群、単語、形態素という階層的言語単位) のシフトを指す。
 - ④体系内シフト (intra-system shift) : SL と TL が対応する体系であるにもかかわらず、TT において非対応の言葉を選ぶような場合を指す。

Catford (1965) は、翻訳研究の科学的アプローチを初めて意識した研究として評価されているが、言語テキストのみに焦点を当て、機能・状況・文化などのコミュニケーション行為としての翻訳の特徴を等閑視している点、分析例が自ら作例した理想化されたテキストを対象にしている点で Henry (1984) や河原 (2014) などに批判されている。

Popović (1976) は、文学翻訳におけるシフトを引き起こす原因に着目し、個人的シフト (individual shifts) および本質的シフト (constitutive shifts) の 2 つに分類している。

- a) 個人的シフトは、翻訳者自身の表現スタイルや個人語 (idiolect) により発生するシフトを指す (Popović 1976 : 16 筆者訳)。
- b) 本質的シフトは、2 つの言語、2 つの詩、2 つの文体の差異より発生し、翻訳する以上避けられないシフトを指す (Popović 1976 : 16 筆者訳)。

3.3.2 Chesterman (1997) による翻訳ストラテジー

Chesterman (1997) は翻訳ストラテジーを「翻訳者が規範に従おうとする方法である。注意すべきなのは、それは等価を実現するためのものではなく、単に翻訳者が最善のバージョンだと考える翻訳にするための方法である」と定義している (Chesterman 1997 : 88 筆者訳)。Chesterman (1997) は翻訳ストラテジーを統語論的・文法的ストラテジー (syntactic/grammatical strategies, G)、意味論的ストラテジー (semantic strategies, S) と語用論的ストラテジー (pragmatic strategies, Pr) の 3 つに大別したうえで、さらに 30 種類に分けている (Chesterman 1997 : 92-112 筆者訳)。

表 1. Chesterman (1997 : 92-112) による翻訳ストラテジーの分類

1) 統語論的・文法的ストラテジー (syntactic/grammatical strategies, G)		
G1	直訳 (literal translation)	TT が最大で ST の形式に近いが、文法的に正しいことを指す。
G2	借用 (loan, calque)	想定読者にとって馴染みのない ST の構造と単一の語彙単位の借用の両方を指す。
G3	転位 (transposition)	形容詞から名詞へ、または形容詞から副詞へなど、単語の品詞の変更を指す。

G4	ユニットのシフト (unit shift)	ST におけるユニット（形態素、単語、句、節、文、段落）が TT において異なるユニットに翻訳されることを指す。
G5	句構造の変更 (phrase structure change)	名詞句における数、定性と修飾、または動詞句における人称、時制、ムードを含む、句レベルでの変更を指す。
G6	節構造の変更 (clause structure change)	節の構成要素（主語（S）、動詞（V）、目的語（O）、補語（C）、副詞類（A））の並べ替え、能動態から受動態へ、不定動詞から定動詞へ、自動詞から他動詞へなど、構成句から見た節構造の変更を指す。
G7	文構造の変更 (sentence structure change)	主節と従属節との関係、従属節の種類など文構造の変更を指す。
G8	結束性の変更 (cohesion change)	テキスト内の指示、省略、代用、代名詞化、繰り返し、または様々なコネクターの使用に関する変更を指す。
G9	レベルのシフト (level shift)	特定の項目の表現モードがあるレベル（音韻、形態、統語、語彙）から他のレベルにシフトすることを指す。
G10	スキーマの変更 (scheme change)	対句法、反復法、頭韻法、拍節的リズムなど、翻訳者がレトリックスキーマの翻訳に組み入れた変更を指す。
2) 意味論的ストラテジー (semantic strategies, S)		
S1	同義語 (synonym)	翻訳者が、繰り返しを回避するためなどの目的で、ST における単語、または句の直訳ではなく、それと同義語、あるいはそれに近い同義語を選択することを指す。
S2	反義語 (antonym)	翻訳者が反義語を選択し、これを否定要素と組合せることを指す。

S3	上下（包摂）関係 (hyponymy)	上位語から下位語へ、下位語から上位語へ、 同じ上位語の下位語 X から下位語 Y へなど、 下位語・上位語関係内のシフトを指す。
S4	逆意（converses）	売る・買うなど、2 つの相反する観点から同 一の事項を表現する動詞構文の使用を指す。
S5	抽象の度合いの変更 (abstraction change)	抽象的からより具体的へ、または具体的から より抽象的へなど、異なる抽象の度合いを選 択することを指す。
S6	分布の変更 (distribution change)	同一の意味成分の分布をより多くの項目（拡 張）、またはより少ない項目（圧縮）に変更 することを指す。
S7	強調の変更 (emphasis change)	強調、またはテーマ別の焦点を追加、減少、 あるいは変更することを指す。
S8	言い換え（paraphrase）	語彙素レベルの意味成分を節全体など上位 ユニットの語用論的な意味のために無視す ることを指す。
S9	比喩の変更 (trope change)	翻訳者が比喩の翻訳に組み入れた変更を指 す。
S10	その他の意味論的変更 (other semantic changes)	物理的な感覚、または厳密な方向の変更な ど、他の様々な種類の変調を含む。
3) 語用論的ストラテジー (pragmatic strategies, Pr)		
Pr1	文化フィルター (cultural filtering)	ST における項目、特に固有文化に関する 項目を TT の規範を遵守するために、TT にお いて文化的、または機能的等価の項目に翻訳 することを指す。
Pr2	明示性の変更 (explicitness change)	TT をより明示的（明示化）、またはより暗示 的（暗示化）にするための変更を指す。明示 化とは翻訳者が推論可能な情報を TT におい

		て明示的に追加する方法である。ここでいう情報は ST において暗示的に留められているものである。
Pr3	情報の変更 (information change)	TT とは関係があるが、ST には存在しないと見なされる新しい（推論不可能な）情報の追加、または無関係だと見なされる ST における情報の省略の両方を指す。
Pr4	対人関係の変更 (interpersonal change)	フォーマルさのレベル、感情の度合い、関与の度合いや専門用語のレベルなどテキスト／原作者と読者との関係の変更を引き起こすものの全てを指す。
Pr5	言語行為の変更 (illocutionary change /change of speech act)	言語行為の変更は常に他のストラテジーと連結されている。例えば、動詞のムードを直説法から命令法への変更は陳述から要請への変更も引き起こす。
Pr6	一貫性の変更 (coherence change)	一貫性の変更はテキスト内の情報の論理的な配置を指すことで結束性の変更と区別する。
Pr7	部分的翻訳 (partial translation)	音声転写、要約翻訳や要点翻訳などテキスト全体ではなく、一部のみの翻訳の全てを指す。
Pr8	可視性の変更 (visibility change)	翻訳者の脚注、括弧書きのコメントや注釈の追記など、原作者、または翻訳者の「存在感」を高めることを指す。
Pr9	翻訳編集 (transediting)	極めて下手な ST の場合など、翻訳者が根本的な再編集を行わなければならない時、これまで述べてきたストラテジーによって網羅される変更の種類よりも全体的なレベルでの思い切った並べ替え、書き換えを含む。

Pr10	その他の語用論的変更 (other pragmatic changes)	テキストのレイアウトや方言の選択などを含む。
------	---	------------------------

Catford (1965) および Popović (1976) による翻訳シフトの分類に比べ、Chesterman (1997) による翻訳ストラテジーは、言語テキストのみならず、機能・状況・文化などのコミュニケーション行為としての翻訳の特徴も考慮され、精緻かつ明確な分類であり、規範の記述に有効である。しかし、Chesterman (1997) によるストラテジーをそのまま分析の装置として日本語とベトナム語との組合せを扱う通訳研究に用いることに、検討すべき事項が 4 つある。

第一に、Chesterman (1997) は、G1 直訳を統語論的・文法的ストラテジーのグループに分類しながら、「一部の翻訳理論において、直訳はデフォルト値のステータスを持っており、翻訳者が直訳から逸脱する必要があるのは何らかの理由で直訳がうまくいかない場合に限る (Chesterman 1997 : 94 筆者訳)」と解説している。この見解から、他のグループに分類されたストラテジーでも G1 直訳からの逸脱であるという点で共通しているといえる。新崎 (2010) は元の発言を忠実に訳し、何も足さず、引かず、変えないという原則を「不変・不介入原則」と呼び、この原則が英国、北米、オーストラリアにおいて会議通訳、法廷通訳、コミュニティ通訳、医療通訳の各分野に共通し、理想的な通訳基準だとされてきたという (新崎 2010 : 11)。本研究では、Chesterman (1997 : 94) と新崎 (2010 : 11) を統合し、G1 直訳を「TT が非文法的にならない限り、何も足さず、引かず、変えないように最大で忠実に ST を TT に翻訳すること」と再定義し、分析に用いる。

第二に、3 つのグループは統語論、意味論、語用論という異なる 3 つの分野によって分類されているため、研究の目的によって 3 つのグループから 1 つだけ用いることが可能である。

第三に、言語構造からみれば、ベトナム語は孤立語であり、語彙が文中で変形することなく、それぞれが独立して並ぶことによって文を形成する。一方、日本語は膠着語であり、自立語の語幹に接辞がついたり、自立語同士を付属語がつなげたりすることで文を構成する。ベトナム語と日本語との間に大きな相

違点があるため、日本語とベトナム語との通訳において文法的変化が必然的に起きる。

第四に、翻訳と比べ、通訳は作業に許される時間が短いため、通訳者は意味論的な変化をじっくり 1 つずつ検討する可能性が極めて低い。

上記の 4 つの事項を検討した結果、本研究では、規範を記述する装置として、再定義した G1 直訳と Chesterman (1997) による Pr1~Pr10 を用いる。また、Pr2 明示性の変更には明示化と暗示化、Pr3 情報の変更には情報の追加と情報の省略の相反する 2 つの種類が含まれている。本研究では、便宜上、明示化を Pr2a、暗示化を Pr2b、情報の追加を Pr3a、情報の省略を Pr3b という記号を用い区別する。

3.4 翻訳規範に関する先行研究

Toury (1978) が提唱した翻訳規範の概念を応用した研究は、翻訳テキストと翻訳以外のテキストのどちらをデータ源にするかにより大別される。

翻訳テキストを主要なデータ源としている研究は Toury (1995)、Munday (2001) と佐藤 (2005) が挙げられる。

Toury (1995) が行った一連の事例研究の中に、ヘブライ語を TT とする等位結合句 (conjoint phrases/binominals) に関する研究がある。等位結合句とは 1 つの単位として機能するほぼ同義語のペアのことである。Toury はヘブライ語への翻訳テキストにおけるこのような語句の数がヘブライ語のテキストより多くなりがちであり、新しく作られた等位結合句や自由な組合せの等位結合句が含まれると述べている (Toury 1995 : 105)。Toury は、また等位結合句の頻繁な使用、とりわけ ST の単一の語彙項目を等位結合句に翻訳することが、「若いか、そうでなければ「弱い」システムへの翻訳の普遍的特性 (a universal of translation into systems which are young, or otherwise ‘weak’)」を示すと論じ、将来様々な言語と文化を対象とした研究で検証されるべき一般化の可能性を提起している (Toury 1995 : 111 筆者訳)。

Munday (2001 : 121-124) は、J. K. Rowling によるハリー・ポッター・シリーズ第 1 作とそのイタリア語訳とスペイン語訳を事例研究のテキストとし、Toury の方法論に倣い、登場人物の名前と魔法魔術学校に関する事柄の名称が 2 つの

TT においていかに処理されているかを調査し、2 つの翻訳には異なった規範が作用していると結論付けた。スペイン語訳では、TT の読者にとって発音しにくい言葉になったり、暗示を理解できなくなったりする可能性があっても、ST 重視の翻訳方略が採られており、英語原文の語彙項目が保持されている。一方、イタリア語訳では、TT 重視の翻訳方略が採られており、多くの名前が変更されてユーモラスな音のパターンや言葉遊び、暗示が新たに創造されている。

佐藤 (2005) は、社会や文化が求める翻訳像が翻訳規範であるとしたうえで、アイルランドの詩人・劇作家である W. B. イェイツが戯曲化した *At the Hawk's Well* の日本語訳四編を題材に、翻訳規範の概念を援用しながら、英文学研究という 1 つのコンテキストを設定して明治以降の日本の翻訳の流れを追った。その結果、明治から大正までは原文への忠実を求める翻訳規範が確定されたが、大正から昭和初期まではそれと異なる翻訳姿勢が表れたことが明らかとなった。また、戦後から昭和後期までは英文学研究制度の再編成がなされ、明治—大正—昭和初期までの研究制度の発展と同等のものを再び経験したと結論として挙げた。

翻訳以外のテキストを主要なデータ源としている研究は古野 (2002)、水野 (2007) と佐藤 (2008) が挙げられる。古野 (2002)、水野 (2007) と佐藤 (2008) は日本における翻訳規範について考察を行い、翻訳規範の変化を社会状況や文学状況から説明している。

古野 (2002) は、Toury の初期規範にある *adequacy* (適切性) と *acceptability* (受容性) を論述の枠組みとし、翻訳関係者が書いた翻訳に関する本や記事、訳者あとがきなどを調査した。その結果、日本における外国文献の翻訳が 1950 年代、1960 年代には ST を重視する翻訳が行なわれていたが、1970 年代からは原文の一字一句にこだわるよりも、TT の日本語が以前より重要視されるようになったと報告している。

水野 (2007) は、Toury のいう適切な翻訳 (*adequate translation*) と受容可能な翻訳 (*acceptable translation*) を「直訳」と「意訳」に置き換え、翻訳者や批評家、小説家などの翻訳に関する言説を明治中期以降第二次大戦直前の時期まで辿って検討した。結論として、その間直訳的翻訳方略が優位の翻訳規範であ

り続け、この翻訳規範に従って翻訳された西欧の文学作品の翻訳が近代日本文学の形成と発展に大きな影響を及ぼしたと述べている。

佐藤（2008）は、Toury による 3 つの規範のうち、運用規範を考察の対象とせず、初期規範および予備的規範を応用し、英文学翻訳・英文学研究・社会思潮という三者の関係を考察しようと試みた。佐藤（2008）によれば、昭和 20 年代の翻訳規範は、戦前の「原文への忠実さ・精確さ対翻訳の創造性・芸術性」という翻訳規範をめぐる交渉と、30 年代に登場してくる「研究のための翻訳 対一般読者のための翻訳」の交渉という、まったく異なる翻訳規範の交渉の隙間に位置し、厳密な「忠実さ・精確さ」に加えて、主観的な「共感」という新たな内容を含むようになった。

3.5 通訳規範に関する先行研究

Toury の規範概念の通訳研究への援用可能性およびその意義は、Shlesinger（1989）により最初に取り上げられた。その後に発表された通訳規範に関する研究は、Harris（1990）、Schjoldager（1995）や Wang（2012）などが挙げられる。

Shlesinger（1989）は、「Research into the nature and role of norms in translation had led to new ways of looking at some of the key concepts associated with translation and with translation studies（翻訳における規範の性質と役割に関する研究は、翻訳と翻訳研究に関連する重要な概念に対する新しい見方をもたらした）」と述べ、規範研究の意義を強調している（Shlesinger 1989 : 111 筆者訳）。また、翻訳規範の概念を通訳研究へ援用することを呼びかけながら、場の設定、録音の許可など通訳規範を抽出するためにコーパスを構築することの困難さやそのコーパスの代表性など通訳規範の研究に関わる方法論的な課題を指摘している（Shlesinger 1989 : 112-114）。

Harris（1990）は、Shlesinger（1989）による通訳規範研究の呼びかけへの返答として、プロの通訳 vs. ナチュラルな通訳、会議通訳 vs. 放送通訳、通訳者養成方針における西ヨーロッパ vs. オタワ大学、翻訳 vs. 通訳という 4 つの二項対立を挙げて論述を進めた。Harris（1990）によると、一人称の使用を徹底するとともに、話し手の考えと表現態度を可能な限り大幅な省略をせずに、通訳者自

身の考えや表現を混ぜ合わせずに、正確に再現するという「正直な代弁者（honest spokesperson）」がプロの通訳者の基本的かつ普遍的な規範である（Harris 1990 : 118）。

Schjoldager（1995）は、シミュレーションによりデンマーク語・英語のコーパスを構築し、特定の文化的項目に対する通訳者の処理の仕方から初期規範の抽出を試みた。ST と TT を比較した結果、通訳者はなるべく ST で実現されている規範に従っているが、「文脈上もっともらしい何かを言うことができれば、ST における問題の項目とは明らかに無関係なことを言うことが許される」という同時通訳特有の規範も存在しているという（Schjoldager 1995 : 84）。

Wang（2012）は、テレビで放送された中国の首相記者会見より中英通訳のデータを収集し、ST と TT を比較した結果、追加（Addition）、縮小（Reduction）と訂正（Correction）という三つのカテゴリーにおいてシフトを見出した。それぞれのシフトに対して出現頻度など定量分析を行った結果、ST と TT の関係に関わる規範として適切性の規範（the norm of adequacy）、論理的関係における明示性の規範（the norm of explication in logic relations）、情報の内容における特異性の規範（the norm of specificity in information content）、意味における明示性の規範（the norm of explicitness in meaning）という 4 つの規範が同定されたと述べた。

日本語と他の言語の組合せを対象とした通訳規範の先行研究は、瀧本（2006）、鳥飼（2007）、平塚（2015）と飯田（2016）がある。この中で Chesterman（1997）による翻訳規範モデルを援用した研究は、瀧本（2006）と平塚（2015）である。

瀧本（2006）は、英語母語話者 4 名、日本語母語話者 3 名、計 7 名の NAATI 認定通訳者に半構造化インタビューを行い、オーストラリア通訳者・翻訳者協会（AUSIT）の倫理規定における「公平性」および「正確性」とビジネス通訳者の行動との関連を考察した。結論として、ビジネス通訳者は常に依頼者が何を求めているかを的確に判断し、結果的には倫理規定に反することになっても依頼者の期待に応えるような行動を行い、Chesterman（1997）のいう期待規範と矛盾がないと報告している。

鳥飼（2007）は、日本の同時通訳のパイオニア 5 名のオーラルヒストリーから通訳者の役割を分析したが、通訳規範についても言及している。鳥飼（2007）

では、通訳者は黒衣であるべきという規範はもちながらも、「実際の場合では異文化コミュニケーションに欠かせない存在として、それぞれが自主的な判断でポジショニング（立ち位置）を決めている」姿が判明している（鳥飼 2007: 368-369）。

平塚（2015）は、中国政府によって制定された「翻訳・通訳サービス規範」や新設された翻訳・通訳専門の修士学位など通訳規範の研究に関連する状況を概説したうえで、通訳規範の研究の意義を強調している。また、中国語母語話者 3 名、日本語母語話者 3 名、計 6 名の日中会議通訳者にオーラルヒストリー・インタビューを行い、日中通訳者の通訳規範意識を考察した。その結果、中国語母語話者と日本語母語話者はいずれも **Chesterman**（1997）のコミュニケーション規範が現場での実務を通して構築されていることが示された。そして、中国語母語話者の「忠実」の対象は人であり、日本語母語話者の「忠実」の対象は言語である指向性があるという。

飯田（2016）は、忠実に通訳していくという従来の通訳像から「逸脱」した行為に着目し、コミュニティ通訳の事例検討会で報告された 34 の対人援助事例を分析した結果、コミュニティ通訳者の内在化された規範について「通訳者の介入は、利用者の問題解決をするという枠組みの中での介入であり、自由に介入をしているのではない」と述べた。

以上、通訳翻訳研究における規範の先行研究を概観してきた。**Toury**（1978: 83-84）による翻訳規範の概念を応用している共通点はあるものの、研究の着目点が規範の生成、形成要因であるか、規範の抽出であるか、援用した規範モデルが **Toury** によるものであるか、**Chesterman** によるものであるか、データ源が訳出テキストであるか、訳出以外のテキストであるか、SL と TL がどの言語とどの言語の組合せであるか、扱っている通訳翻訳の分野と方式が数ある中からどれを対象としたか、またインフォーマントがプロであるか、素人であるかなど様々である。翻訳研究において翻訳規範が重要なテーマとして取り上げられ、多くの研究がなされている。通訳研究においては、**Shlesinger**（1989）以降に **Harris**（1990）、**Schjoldager**（1995）や **Gile**（1999）などが発表され、通訳規範に関する研究の成果が徐々に蓄積されている。

通訳規範研究において、訳出物がデータとして残らない、あるいは残るとしても研究への使用が許可されないという課題があるが、Shlesinger（1989）、Schjoldager（1995）や Wang（2012）など通訳場面のシミュレーションやテレビで放送された動画によって訳出テキストを収集することができた。しかし、訳出テキストと訳出以外のテキストを調査の二本柱とした研究は依然として皆無である。

また、英語との言語間の通訳が中心となっており、日本語とベトナム語との組合せを対象とした規範研究が行われていない。さらに、ビジネス通訳を扱った規範研究は、筆者が調べた限り、瀧本（2006）しかない。

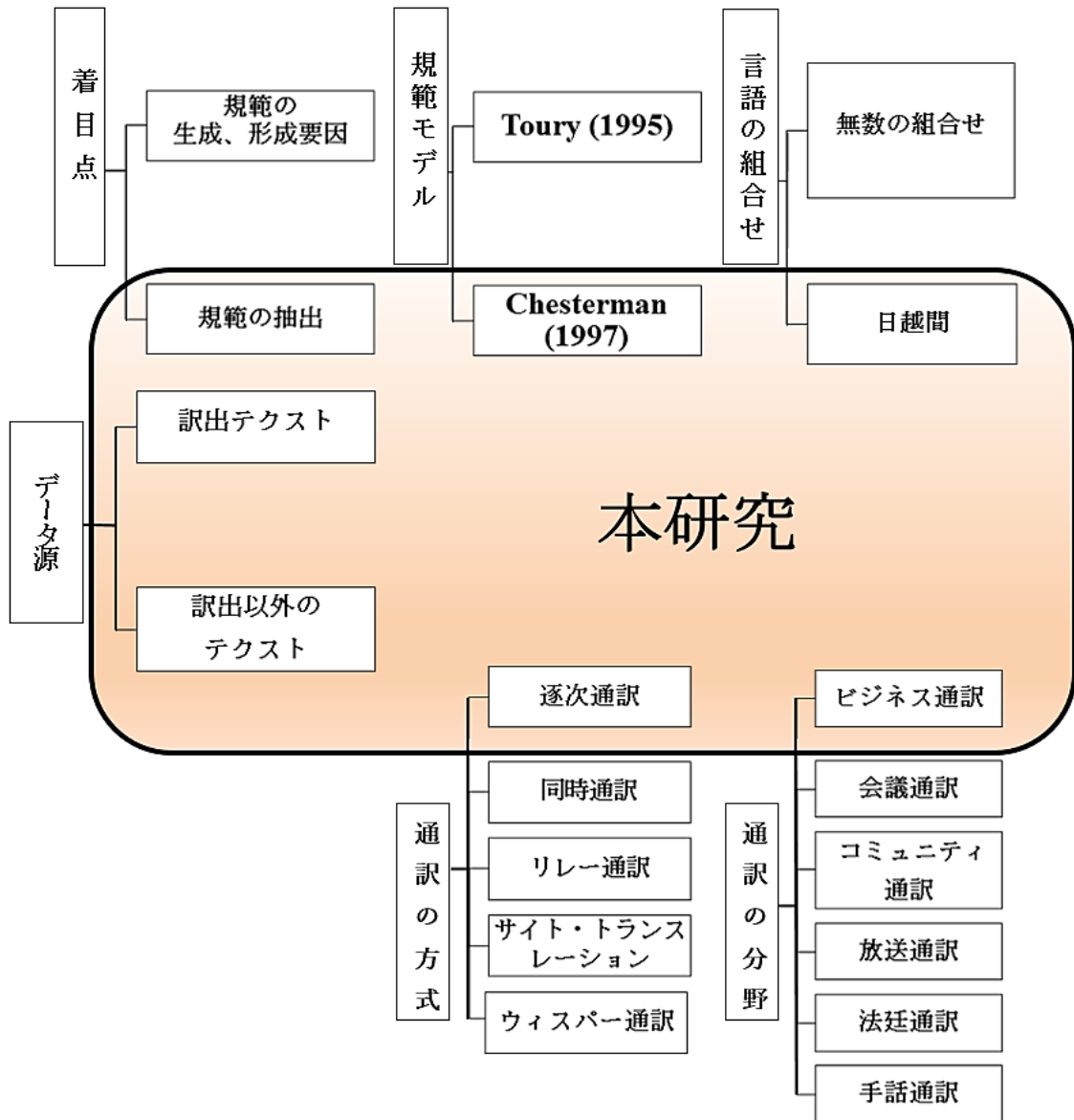
さらに、先行研究におけるインフォーマントに関しては、主に専門的な訓練を受けた通訳者である。通訳と取り巻く環境について、瀧本（2006）および平塚（2015）で述べられているように、オーストラリアにも中国にも公的な通訳者の倫理規定が存在し、通訳者養成システムや認定制度なども整備されている。しかし、ベトナムをはじめ、多くの国では十分な訓練を受けずに、倫理規定にも国家基準にも縛られることなくビジネス通訳の現場で活躍している通訳者が大勢いる。そのような通訳者も内在化された規範を持って業務を遂行していると考えられるが、その規範がいかなるものであるかは、依然としてブラックボックスのままである。

3.6 本研究の位置づけ

本研究では、Chesterman（1997）の翻訳モデルを分析の枠組みとして用い、11名の日越間ビジネス通訳者をインフォーマントとし、半構造化インタビューと逐次通訳を採用したビジネス通訳場面のシミュレーションを行い、訳出以外のテキストであるインタビュー・データから通訳者の規範意識を抽出したうえで、その規範意識は通訳者による訳出にどのように反映されているかをシミュレーション・データで検証し、考察することで日越間ビジネス通訳における職業規範の実態を解明する。

通訳規範研究における本研究の位置づけを図式化すると、以下の図4のようになる。

図 4. 本研究の位置づけ



第4章 研究方法

本章では、データの収集方法、インフォーマントの情報、インタビュー・データおよびシミュレーション・データの分析方法を説明する。

4.1 インタビュー・データ

4.1.1 インタビューの方法

メリアム（2009）は、インタビューをその構造から 1) 構造化インタビュー、2) 非構造化インタビュー、3) 半構造化インタビューの 3 種類に分けている。構造化インタビューでは、質問の内容と順序が予め設定され、回答の記入方法も統一されている。構造化インタビューを採用することの問題点は、インフォーマントの見方や世界観にふれる機会が失われる可能性がある点である。非構造化インタビューでは、質問を予め決定しておく必要はなく、基本的には探索的なインタビューが行われる。非構造化インタビューにはかなりの柔軟性がともなうが、調査者は拡散した視点や一見関係のなさそうな情報群の海原に迷い込んでしまう可能性がある。半構造化インタビューでは、調査者が予め設定した質問に従ってインタビューの方向性を保ちつつ、その場の状況やインフォーマントの世界観、そのテーマに関する新しい着想に対応しやすくなる（メリアム 2009 : 106-109）。3 種類のインタビューの特徴を比較検討したうえで、本研究では半構造化インタビューをデータ収集方法とする。

インタビューの質問項目は以下の通りである。

- 1) 名前と年齢を教えてください。
- 2) 日本語をどこで何年学びましたか。
- 3) 日本滞在経験がありますか。それは累計何年何か月ですか。
- 4) 通訳経験年数と主な業務分野を教えてください。
- 5) 通訳訓練を受けたことがありますか。それはどこで、何年学びましたか。
- 6) ビジネス通訳だからこそ心がけていることがあれば教えて下さい。
- 7) ビジネス通訳をするうえで、文化的差異と言語的差異の両方を含め、通訳しにくいと感じたことがありますか。その場合、どのように対処しましたか。

8) 通訳倫理規定について知っていますか。知っていることがあれば、教えてください。

データの収集は 2017 年 11 月から 12 月にかけてハノイ市内のビジネスホテルの一室で行った。インフォーマント 11 名に対して研究の目的を説明し、研究協力についての同意書に署名してもらった後、口頭により 1 名 1 時間程インタビューを行った。使用言語は基本的にベトナム語で行ったが、インフォーマントが具体例を挙げる際など日本語で回答した部分もあった。また、インタビュー時は、誘導的な質問を避け、インフォーマントが自由に語れるように配慮した。

4.1.2 インフォーマントの情報

Toury (1995 : 248-250) によれば、正式な通訳訓練を受けていないバイリンガルが自分の通訳行為に対して、話し手、聞き手、仕事の依頼者などからフィードバックを受けた場合、そのフィードバックこそがその場で何が適切か不適切かを示す規範となり、それを内在化することによって通訳者として機能し認知されるようになる。この考えから、ベトナムで活躍しているビジネス通訳者を含め、正式な通訳訓練を受けていないバイリンガルが通訳者として規範を内在化するのに一定期間が必要だと読み取れる。Toury (1995 : 248-250) を踏まえて、本研究では、インフォーマントに対して、ビジネス通訳歴 5 年以上という条件を設けた。インフォーマントを雪だるま式サンプリング¹により集めた。第一言語が日本語の通訳者にも協力してもらうことが望ましいが、条件を満たす日本語母語話者は極めて少ない。その結果、本研究においては、インフォーマントは全員第一言語がベトナム語の通訳者となった。11 名のインフォーマントの情報は以下の表 2 のようになる。

¹ 雪だるま式サンプリング (snowball sampling) は各調査参加者やその集団に別の参加者を紹介してもらうという標本の選定方法である (メリアム 2009 : 93)。

表 2. インフォーマントの情報

通訳者	経験年数	通訳雇用形態	主な経験業務分野	日本滞在年数
A	9	フリーランス	環境、医療施設視察、出版	7
B	10	フリーランス	環境、建設、金融	8.5
C	6.5	企業内	IT、広告、輸出入	4
D	10	フリーランス	医療機材の販売、環境、建設	4
E	5	企業内	IT、人材派遣、美容	0.5
F	7	フリーランス	教育、金融、経済	3
G	9	企業内	教育、マーケティング	4
H	5	フリーランス	教育、建設、建築	4
I	9	企業内	コンサルティング	0.5
J	10	フリーランス	インキュベーション	1.5
K	7	企業内	トラックの生産・販売	1

C、E、G、I、K は雇用形態がインタビューの時点で企業内通訳であるが、5 名とも過去にフリーランス通訳を経験したと回答した。

質問項目 5) の訓練の有無に対して、通訳者 A、B、C、D、H は受けたことがないと回答した。通訳者 E、F、G、I、J、K は学部時代に受けたが、そのトレーニング方式は教師の肉声、または事前に録音した音声を再生し、学生に通訳させた後、教師による訳文の案を発表するといった順序で行われ、教材が体系的になっておらず、長い間更新されないので、現場に即した授業ではないという。

質問項目 8) の通訳倫理規定に対して 11 名のインフォーマントは全員「倫理規定の存在さえ知らない」「聞いたことがない」と回答した。

4.1.3 インタビュー・データの分析手法

本研究では、Glaser & Strauss (1967) により発案されたグラウンデッド・セオリー・アプローチ (Grounded Theory Approach, GTA) に基づき、戈木 (2013 : 73) で示された手順に倣い、以下の流れで分析を行った。

- 1) 音声データを文字化する。
- 2) 文字化したデータを読み込む。
- 3) データを内容ごとに切片に分ける。
- 4) 切片化されたデータにラベル名をつける。
- 5) 類似したラベルをカテゴリーにまとめ、名前を付ける。
- 6) カテゴリーを構成する切片データに戻り、カテゴリー名がデータの内容を表しているかを確認する。
- 7) 各切片データにおいて通訳者が採用したストラテジーや作業を検出する。
- 8) それぞれのカテゴリーを Chesterman (1997) による責任規範、コミュニケーション規範、関係規範およびそれぞれの下位分類に当てはめる。

3) では、文字化資料から日越間ビジネス通訳者が業務を遂行する際に心がけていること、適切または不適切だと考えること、通訳者の規範意識が示されるデータに対して内容のまとまりごとに切片化したうえで、日本語に翻訳した。

4.2 シミュレーション・データ

4.2.1 シミュレーションの場面設定

日越間ビジネス通訳者による訳出テキストの収集方法として、コーパス、談話完成テスト (Discourse Completion Test, DCT)、自然会話の観察および通訳場面のシミュレーションが考えられる。日越間ビジネス通訳のコーパスが存在しないため、本研究ではコーパスをデータの収集方法として利用できない。DCT は、対話の状況が調査用紙に印刷され、それぞれの状況で被験者が通常、口にすることを書くように求める方法である。この方法は自由記述式のアンケートであるため、一度に大量のデータが収集できること、変数のコントロールが効

果的なことから、広く採用されているが、話し言葉を書かせる不自然さやフォーマルな形式が選ばれやすいことなどが指摘されている（伊藤 2004：6）。自然会話の観察は実際に使われた話し言葉を分析の対象にする方法である。従って、データの信頼性の高さが最大のメリットとして挙げられる。ところが、その一方で、調査者が変数をコントロールすることは非常に難しく、個々の発言を事前に予想することも殆ど不可能である（伊藤 2004：5）。また、ビジネス現場の会話には機密情報が多くあり、許可を得て録音・録画することは極めて困難である。

シミュレーションは、場面を想定し、実際に被験者に役割を演じさせることにより会話のデータを収集する方法である。シミュレーションのメリットは、必要なデータが確実に得られることに加え、DCT より自然な話し言葉に近いデータが得られることである。一方、シミュレーションのデメリットとして、演技である以上、自然さは実際の状況での会話には及ばないことが挙げられる。しかし、本研究でシミュレーションを訳出テキストの収集方法とする場合、設定された役割を演じるのは会話当事者のみであり、協力してくれる通訳者は普段通訳を務めている作業とは変わらない。それぞれのデータ収集方法のメリットおよびデメリットを踏まえ、本研究では、ビジネス通訳場面のシミュレーションを訳出テキストのデータ収集方法とした。

日越通訳を介したビジネス場面をリアルに再現するために、シミュレーションの場面設定として検討すべき事項は、通訳の方式、通訳者の雇用形態、通訳者と依頼者との関係、会話の内容、会話が行われる状況がある。

通訳の方式に関しては、2.2.2 項で述べたように、ビジネス通訳の方式として、社内における常設ブースやワイヤレス受信機を用いた同時通訳や、通訳を必要とする人数が少ない場合のウィスパリング通訳は増えてきたが、逐次通訳は依然として最も多く行われている。そのため、本研究のシミュレーションにおいて、逐次通訳が採用される場面を設定した。

ビジネス通訳に従事する通訳者の雇用形態は、主に 2 種類ある。一つは、通訳業務の必要性が生じる度にフリーランスの通訳者を企業が依頼するケースである。もう一つは正社員や有期雇用の契約社員、派遣社員として、常駐の形で通訳者を雇用するケースである（平塚 2013b：58）。前者のフリーランス通訳

者と比べ、後者の企業内通訳者は勤務する企業の環境に慣れ、その企業が提供するモノやサービスの特徴を把握し、通訳の依頼者が内部の人間であり、企業内の定例、日々の会話を通じて依頼者との人間関係がある程度築かれていると考えられる。本研究のシミュレーションにおいて、企業内通訳者であると設定すると、実際のビジネス通訳の場면을最大限に再現するために依頼者役もその通訳者と同じ企業の人間であることが望ましくなってしまう。また、企業内の日越通訳者は通常、一つの企業に1名か2名しかいないため、企業内通訳者の設定では、インフォーマントおよび依頼者役が集まらないことが予想される。従って、通訳者の雇用形態および通訳者と依頼者との関係に関しては、フリーランス通訳者であり、シミュレーション実施当日に初めて依頼者と会うという設定にした。

平松（2007：94）は、ビジネス・コミュニケーションを3つに分類している。第一は、人の生活や社会に有効な「モノとサービス」を効率的に生み出すための社内コミュニケーション、第二は、そこで生み出した「モノやサービス」の存在と価値を顧客に認知してもらい、購買を促進するための顧客コミュニケーション、第三には、ビジネスと関わりを持つ人や社会、コミュニティと良好な関係を保つためのソーシャルコミュニケーションである。平松（2007：89）はまた、ビジネスの意義と目的について、ビジネスにおいては収益を上げ、利益を上げることは第一義的に必須のことであると述べている。社内コミュニケーション、顧客コミュニケーションとソーシャルコミュニケーションの3つのうち、顧客コミュニケーションにおいてビジネスの意義と目的が最も顕著に現れると考えられる。また、ビジネス活動の一環として、売り込みは、モノやサービスの存在と価値を顧客に認知してもらい、購買を促進するための第一歩である。平松（2007：89）によるビジネスの意義と目的がはっきりと示され、通訳者と依頼者がシミュレーション実施当日に初めて会う設定に合致することから、本研究では売り込みの場面を設定した。売り込み対象の商品に関しては、特殊な商品やサービスだと、専門用語が多く用いられることが想定され、通訳者に協力してもらえない可能性が高い。そのため、日常生活に馴染みのあるタオルを売り込みの対象にした。

Chesterman (1997) の規範モデルでは、期待規範は、翻訳プロダクトがどのようなものであるべきかという翻訳の受け手の期待の集合であり、職業規範を規定するものである。依頼者の期待がビジネス通訳者の訳出や行動に一定の影響を与えている現象は先行研究の瀧本(2006)においても報告がある。瀧本(2006)によれば、依頼者との物理的、心理的な距離が非常に近いと、ビジネス通訳者は常に依頼者が何を求めているかを的確に判断し、結果的には倫理規定に反することになっても依頼者の期待に応えるような行動を行っているという。本研究では、同一内容に対して依頼者が変わると日越間ビジネス通訳者の訳出も変わるかどうか、依頼者寄りの立場が訳出に現れるかどうかを検証するために、シミュレーションでは、場面①：依頼者がベトナム人セラーである場合と、場面②：依頼者が日本人バイヤーである場合を設定する。

このように、日越間ビジネス通訳者の職業規範意識がどのように訳出に反映されているか、依頼者の変更に伴う訳出の変更が見られるかを明らかにする目的で、日越通訳を介したビジネス場面をリアルに再現するために、本研究では、依頼者と初対面のフリーランス日越逐次通訳者を介したタオルの売り込み場面を、それぞれ場面①：依頼者がベトナム人セラーである場合と、場面②：依頼者が日本人バイヤーである場合に分けて実施する。

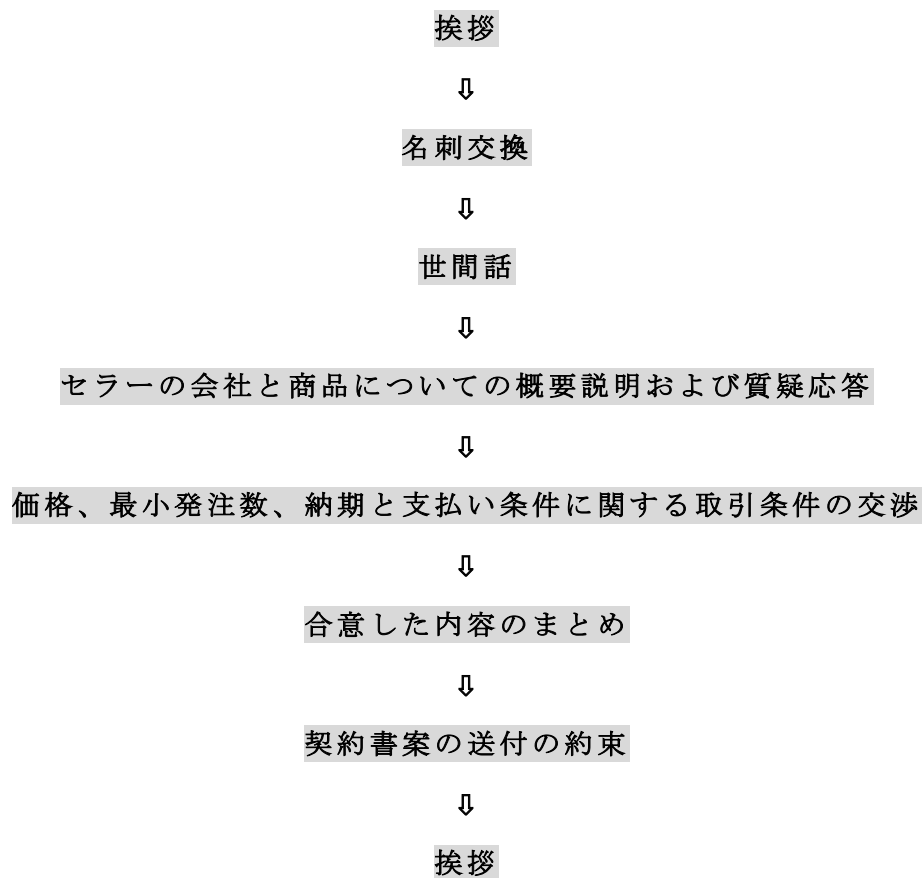
4.2.2 シナリオの作成とシミュレーション実施の流れ

シナリオは、1) 筆者によるロールプレイカード、セラー役の会社概要とセラー役とバイヤー役の名刺の作成、2) 商談経験のあるベトナム人と日本人、日越間ビジネス通訳歴 9 年の通訳者によるロールプレイ、3) 2) で得た音声データを筆者が文字化し、そのトランスクリプトに基づき、2) のセラー役、バイヤー役と通訳者との打ち合わせを重ね、シナリオを整える、という手順で 2016 年 11 月から 2017 年 6 月にかけて作成した（詳細は、巻末資料 III. シナリオ作成用の資料を参照されたい）。

シミュレーションでは、日越逐次通訳者を介したタオルの売り込み場面を場面①：依頼者がベトナム人セラーである場合と、場面②：依頼者が日本人バイヤーである場合に分けて実施する。場面①と場面②の実施の順番に関しては、クロスオーバー実験（Cross-over Test、交差実験または交互実験ともいう）の方

法で通訳者 11 名を場面①A グループの 5 名と場面②B グループの 6 人に分け、A-B、B-A の順番で交互にシミュレーションを行うも可能であるが、セラー役とバイヤー役にとって大きな負担となる。そのため、本研究では、クロスオーバー実験の方法を採用せず、通訳者 11 名全員に対して先に場面①のシミュレーションを行った後、場面②のシミュレーションを実施する。いずれの場面においても以下の流れで会話が進行する。

図 5. 売り込み場面のシミュレーションにおける会話の流れ



また、連続してシミュレーションを行うと内容を覚えてしまう、いわゆる持ち越し効果（Carry-over Effect）が生じ、通常と同じパフォーマンスではなくなる可能性が考えられる。その可能性を最小限に抑えるため、場面①と場面②の間を 2 週間以上空けた。また、場面①を経験したことで安心し、記憶に頼りすぎて緊張感がなくならないように、場面②のシナリオにおいて、セラーの会社の設立年、資本金の金額や従業員の人数などの数字を場面①における当該箇所

の数字と異なるものに設定する（詳細は、巻末資料 IV. シナリオを参照されたい）。

シミュレーションの協力者はインタビューのインフォーマントと同じ 11 名の通訳者である。セラー役とバイヤー役は現役社長のベトナム人と商談を経験した日本人である。セラー役とバイヤー役にはシナリオを紙媒体にて事前に渡したが、シナリオを忠実に演じるのではなく、自然な流れで会話することを求めた。11 名の通訳者にはセラー役の会社概要を電子媒体で提供し、普段通りに準備することを求めた。

1 回のシミュレーションに当たり、セラー役とバイヤー役を別々の部屋で待機させ、場面①では通訳者をセラー役の部屋に、場面②では、バイヤー役の部屋に連れてくる。その場面の依頼者と通訳が 10 分程度でブリーフィングしてから、残りの会話当事者が通訳者と依頼者のいる部屋に入室し、商談が始まる。データ収録はビデオカメラ、IC レコーダーを用いる。登場人物や実施環境などシミュレーションの概要を下表にまとめる。

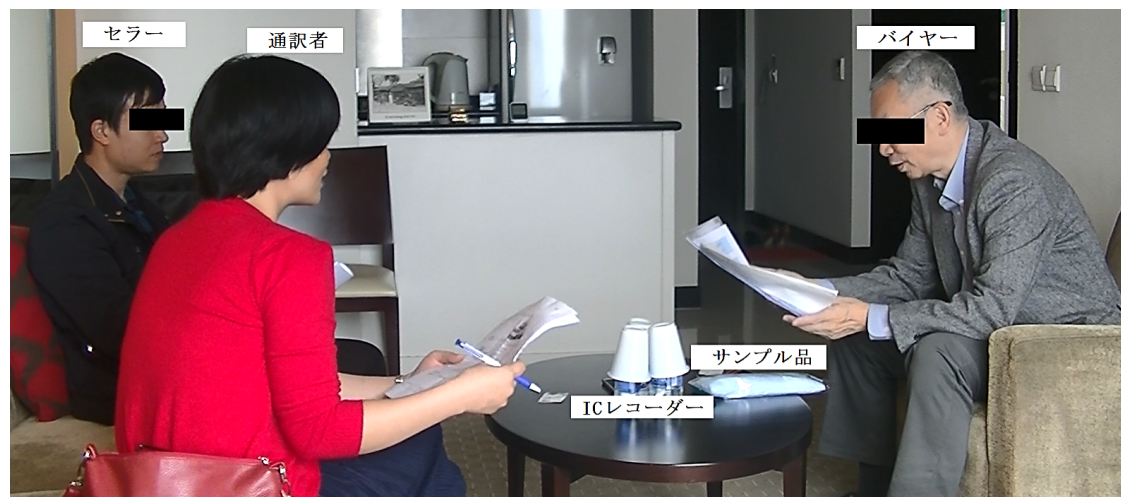
表 3. シミュレーションの概要

		場面①	場面②
依頼者		ベトナム人セラー	日本人バイヤー
参与者		<ul style="list-style-type: none"> ・ベトナム人セラー ・日本人バイヤー ・日越間ビジネス通訳者 	
実施環境		<ul style="list-style-type: none"> ・オフィスに見立てた静かな部屋 ・IC レコーダー ・ビデオカメラ 	
事前配布物	セラー役とバイヤー役	<ul style="list-style-type: none"> ・紙媒体のシナリオ（日越併記、各名 1 部ずつ） ・それぞれの名刺（各名 3 部ずつ） 	
	セラー役	<ul style="list-style-type: none"> ・紙媒体の会社概要（ベトナム語のみ、2 部） ・サンプル品のタオル 	
	通訳者	<ul style="list-style-type: none"> ・セラー役の電子媒体の会社概要（ベトナム語のみ） 	

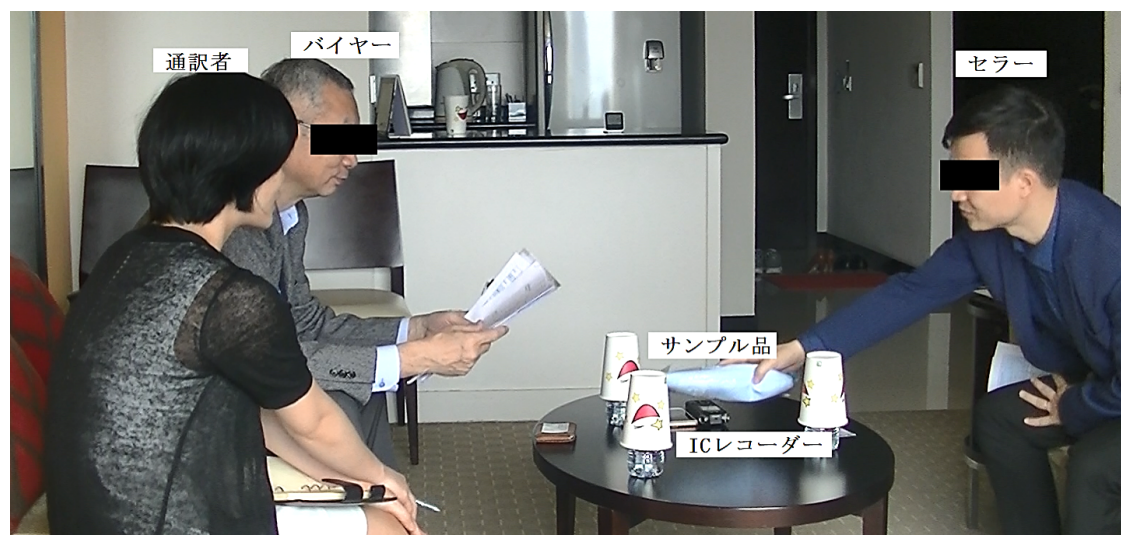
2017年11月から12月にかけてハノイでインタビューを行った後にシミュレーションを開始した。実際のシミュレーションの様子は、以下の図6の通りである。

図6. 実際のシミュレーションの様子

場面①



場面②



4.2.3 シミュレーション・データの分析方法

Toury (1995) によれば、訳出テキストは規範に支配された行為のプロダクトであるため、STにTTをマッピングし、STとTTとの対照ペアを比較してズレを同定することで翻訳者が採用したプロセスおよびそこに作用している規範を

指し示すことができる (Toury 1995 : 36-39) 。ST と TT の間にズレが生じる要因は、通訳者がある規範を遵守するために採用したストラテジー以外に、言語運用力、体力や集中力など通訳者個人の資質が挙げられる。換言すると、1 名の通訳者があるストラテジーを採用した際、ある規範に従うために採った可能性もあれば、単なる癖である可能性もある。しかし、特定の状況のもとで ST における特定の項目に対して多くの通訳者が共通して何らかのストラテジーを講じる場合、個人の癖に起因している可能性は低く、通訳者のコミュニティ内で共有されている適正で適用可能な行為の指針、つまり規範を遵守していることが十分考えられる。

本研究では、インタビュー・データに見られる規範意識が通訳者による訳出にどのように反映されているか、遵守されているかを検証するために、ビジネスの特徴が最も顕著化する取引条件の交渉の部分を中心に、Toury (1995 : 36-39) が提唱した規範の抽出方法に倣い、以下の流れで分析を行った。

- 1) 通訳者が採用したストラテジーを見出す。
- 2) 通訳者が頻繁に採用したストラテジーに着目し、Chesterman (1997) による職業規範およびインタビュー・データに見られる規範意識に照らし合わせ、そこにいかなる規範が作用しているかを検討する。
- 3) 2) と同時に、同じ ST に対して、依頼者がセラーである場合とバイヤーである場合とで、会話当事者のどちらかに寄る立場が示される訳出の変更があるかを調べる。

シミュレーションの音声データを宇佐美 (2011) の基本的な文字化の原則 (Basic Transcription System for Japanese, BTSJ) に従い、文字化したうえで、ベトナム人セラーの発言および通訳者によるベトナム語への訳出を日本語に翻訳し、シミュレーション・データのトランスクリプトを整えた。シミュレーションでは、価格、最小発注数、納期および支払い条件という 4 つの取引条件についてセラー役とバイヤー役が通訳を介し交渉することになっている。それぞれの取引条件の交渉は、条件提示 (オファー) とその反対申し込み (カウンターオファー) 、セラーとバイヤーの両者による引き合い、受諾の順に展開してい

る。分析対象となる取引条件の交渉の部分における会話当事者および通訳者の合計発話文数は下表の通りである。

表 4. 分析対象の発話文数²

通訳者	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
場面①	280	185	410	204	382	249	196	246	336	357	264
場面②	261	179	388	210	330	232	196	212	319	252	207

² 「発話文」の定義および認定方法について宇佐美（2011：2）は次のように述べている。

BTSJでは、「実際の会話の中で発話された文」という意味で「発話文」という用語を用い、基本的な分析の単位とする。「発話文」の定義は、会話という相互作用の中における「文」とする。そして、以下のように認定する。基本的に、ひとりの話者による「文」を成していると捉えられるものを「1発話文」とする。しかし、自然会話では、いわゆる「1語文」や、述部が省略されているもの、あるいは、最後まで言い切られない「中途終了型発話」など、構造的に「文」が完結していない発話もある。そのような場合は、話者交替や間などを考慮したうえで「1発話文」であるか否かを判断する。つまり、「発話文」の認定には、「話者交替」、「間」という2つの要素が重要になる（宇佐美 2011：2）。

第5章 インタビュー・データの分析結果

4.1.3 項で示したインタビュー・データの分析手法に従って分析した結果、計 126 件の切片データから、責任規範意識として「入念な仕事ぶり」、「権力行使の自制」と「依頼者を裏切らない立場」の 3 つ、コミュニケーション規範意識として「コミュニケーションの流れの円滑化」、「相互理解の促進」および「良き人間関係の構築・維持」の 3 つ、関係規範意識として「意味的類似性優先」という 7 つのカテゴリーが形成された。本章では、まずコーディングの信頼性について述べたうえで、インタビュー・データに見られる規範意識について説明する。

5.1 コーディングの信頼性

各カテゴリーへのコーディングの信頼性を確認するために、計 126 件のうち、A 氏、B 氏、C 氏、D 氏、E 氏による切片を 10 件ずつ、計 50 件選び、セカンドコーダーを立て、評定者間信頼性係数（Cohen's Kappa³）の測定を行った。そのコーディング一致率のクロス集計表、計算過程を以下に示す。表中の「na (Non Applicable)」はコーディング対象に該当しないことを意味する。

表 5. 「入念な仕事ぶり」のコーディング一致率のクロス集計表

		セカンドコーダー		
		入念な仕事ぶり	na	計
筆者	入念な仕事ぶり	3	2	5
	na	0	45	45

³ Cohen's Kappa は次式で得られる。

$$\kappa = (P_o - P_c) / (1 - P_c)$$

P_o : 観察された単純一致率

P_c : 偶然一致する確率

	計	3	47	50
--	---	---	----	----

$$Po = (3+45)/50=0.96$$

$$Pc = (3/50 \times 5/50) + (47/50 \times 45/50)=0.852$$

$$\kappa = (Po-Pc) / (1-Pc) = (0.96-0.852) / (1-0.852) =0.73$$

表 6.「権力行使の自制」のコーディング一致率のクロス集計表

		セカンドコーダー		
		権力行使 の自制	na	計
筆者	権力行使の 自制	8	1	9
	na	1	40	41
	計	9	41	50

$$Po \text{（観察された単純一致率）} = (8+40)/50=0.96$$

$$Pc \text{（偶然一致する確率）} = (9/50 \times 9/50) + (41/50 \times 41/50)=0.705$$

$$\kappa = (Po-Pc) / (1-Pc) = (0.96-0.705) / (1-0.705) =0.864$$

表 7.「依頼者を裏切らない立場」のコーディング一致率のクロス集計表

		セカンドコーダー		
		依頼者を裏切 らない立場	na	計
筆者	依頼者を裏切ら ない立場	6	1	7
	na	0	43	43
	計	6	44	50

$$Po = (6+43)/50=0.98$$

$$P_c = (6/50 \times 7/50) + (44/50 \times 43/50) = 0.774$$

$$\kappa = (P_o - P_c) / (1 - P_c) = (0.98 - 0.774) / (1 - 0.774) = 0.912$$

表 8. 「コミュニケーションの流れの円滑化」のコーディング一致率の
クロス集計表

		セカンドコーダー		
		コミュニケーションの流れの円滑化	na	計
筆者	コミュニケーションの流れの円滑化	3	0	3
	na	2	45	47
	計	5	45	50

$$P_o = (3 + 45) / 50 = 0.96$$

$$P_c = (5/50 \times 3/50) + (45/50 \times 47/50) = 0.852$$

$$\kappa = (P_o - P_c) / (1 - P_c) = (0.96 - 0.852) / (1 - 0.852) = 0.73$$

表 9. 「相互理解の促進」のコーディング一致率のクロス集計表

		セカンドコーダー		
		相互理解	na	計
筆者	相互理解	15	0	15
	na	5	30	35
	計	20	30	50

$$P_o = (15 + 30) / 50 = 0.9$$

$$P_c = (20/50 \times 15/50) + (30/50 \times 35/50) = 0.54$$

$$\kappa = (P_o - P_c) / (1 - P_c) = (0.9 - 0.54) / (1 - 0.54) = 0.783$$

表 10. 「良き人間関係の構築・維持」のコーディング一致率のクロス集計表

	セカンドコーダー
--	----------

		良き人間関係の 構築・維持	na	計
筆者	良き人間関係の 構築・維持	23	1	24
	na	3	23	26
	計	26	24	50

$$Po = (23+23)/50=0.92$$

$$Pc = (26/50 \times 24/50) + (24/50 \times 26/50) = 0.499$$

$$\kappa = (Po - Pc) / (1 - Pc) = (0.92 - 0.499) / (1 - 0.499) = 0.84$$

表 11. 「意味的類似性優先」に対するコーディング一致率のクロス集計表

		セカンドコーダー		
		意味的類似性優先	na	計
筆者	意味的類似性優先	11	1	12
	na	4	34	38
	計	15	35	50

$$Po = (11+34)/50=0.9$$

$$Pc = (15/50 \times 12/50) + (35/50 \times 38/50) = 0.604$$

$$\kappa = (Po - Pc) / (1 - Pc) = (0.9 - 0.604) / (1 - 0.604) = 0.747$$

インタビュー・データを分析した結果、浮き彫りになった職業規範意識のコーディングに対する評定者間信頼性係数を下表にまとめる。

表 12. 職業規範意識のコーディングに対する評定者間信頼性係数

職業規範意識	職業規範意識	κ
--------	--------	----------

責任規範意識	入念な仕事ぶり	0.73
	権力行使の自制	0.864
	依頼者を裏切らない立場	0.912
コミュニケーション規範意識	コミュニケーションの流れの円滑化	0.73
	相互理解	0.783
	良き人間関係の構築・維持	0.84
関係規範意識	意味的類似性優先	0.747

κ がどの値以上であれば信頼性があるかの明確な基準はないが、直感的判断が伴う難しいものでは 0.7 以上とされている (Bakeman & Gottman 1997 : 66) 。セカンドコーダーを立てた 50 件の κ はいずれも 0.7 以上であるため、分類の信頼性が確認できたと言えよう。

以下では、各カテゴリーに対し、切片データの具体例を挙げながら、分析・考察を行う。丸括弧内に示されているのは筆者が日本語へ翻訳したものである。亀甲括弧内には当該規範に従うために使用された Chesterman (1997) によるストラテジーの記号、または Chesterman (1997) に挙げられていないが、インタビュー・データから見られた通訳者による作業が示されている。なお、「元の発言をそのまま訳さない」や「元の発言を編集する」などインフォーマントが何らかのストラテジー、あるいは作業を使用していると推察できるが、具体的に特定できない場合、「〔限定不可〕」と記す。下線が引いてある所は当該の規範意識が見出されたキーフレーズである。

5.2 責任規範意識

責任規範意識は、「入念な仕事ぶり」、「権力行使の自制」と「依頼者を裏切らない立場」の 3 つのカテゴリーに分けられた。

5.2.1 「入念な仕事ぶり」

Chesterman (1997 : 76) は責任規範を説明する際、「入念さ (thoroughness)」について、疑わしいと考えられる名称、日付を照合したり、訳文のダブルチェ

ックを行ったり、翻訳しにくい箇所について他のプロの翻訳者の意見を聞いたりすることを例として挙げている。

通訳と翻訳との大きな相違点は、通訳者が聞き取り、理解、情報の保持、言語変換、訳出など複数の作業を極めて短時間で行わなければならない、認知的制約にも時間的制約にも同時に課せられることである。この2つの制約を受けながらも自分の業務を遂行できるように、通訳者は通訳している際、様々なストラテジーを使用していると考えられる。しかし、本研究のインタビュー・データから、通訳中のみならず、その事前と事後の段階にも一貫して遵守されている「入念な仕事ぶり」という規範意識が見られた。「入念な仕事ぶり」は、通訳者が業務を遂行する際に十分な通訳パフォーマンスを発揮できるように事前に情報の収集、関連用語の確認をしておき（例（1））、通訳中に発言内容を正確に訳すために記憶の補助としてのノート・テイキング（例（2））、話し手に対して説明の要求を行い（例（3））、事後に業務の遂行中に出てきた新しい単語や分からなかった用語などを調べて用語集の作成・追記（例（4））をすべきだというものである。「入念な仕事ぶり」に分類された切片データは8件あった。

例（1）：

B氏：「Thường thì đặt dịch họp trước 1, 2 tuần, có tài liệu trước thì đọc, học. Gần sát ngày rồi mà không cho mình tài liệu thì nhờ người nào phụ trách: “Ghi chú đơn giản thôi cũng được nhưng mà gửi cho em tóm tắt quá trình làm việc từ trước đến nay, hoặc là lần này họp mục đích là gì”（通常は会議の1～2週間前に通訳を頼まれるが、事前資料を提供してもらえない場合はまずそれを読み込み、勉強する。日にちが迫ってきても提供してもらえない場合は担当者に「簡単なメモ程度でも構わないから、これまでの経緯や今回の会議の目的を教えてください」とお願いする）」〔事前準備〕

例（2）：

J氏：「Dịch business thì hay có số kiểu như tiền, ngày giờ, những lúc ấy thì thật tập trung memo（ビジネス通訳は金額や日時など数字がよく出てくるが、その際は特に集中してメモをとっている）」〔ノート・テイキング〕

例（3）：

A氏：「Dịch workshop hay là 研修 thì thường có tài liệu trước nhưng mà dịch 商談 thì thường chỉ có thông tin ghi nhớ sơ sơ, hoặc là tay không mà lại nói rất là tiểu tiết. Nếu dịch sai sẽ thấy rất có lỗi nên lúc nào cần thì cứ yêu cầu giải thích（ワークショップや研修などの場合、事前に資料を提供してもらうことが多いが、商談は資料がメモ程度で、アドリブで細かい実務について話すことが多い。誤って通訳してしまうと大変申し訳なく思うので、必要に応じて説明を求める）」〔発言内容についての説明の要求〕

例（4）：

H氏：「Làm tập từ chuyên ngành riêng theo từng lĩnh vực đã trải qua. Ghi chú thêm cả ví dụ như khách này thì dùng từ này với nghĩa này chẳng hạn（経験した分野ごとに用語集を作成している。この依頼者ならこの専門用語をこの意味で使っているなども書き留めている）」〔事後の振り返り〕

5.2.2 「権力行使の自制」

Anderson (1976/2002 : 214) は、通訳者は双方の言語を理解する唯一の存在としてコミュニケーションの手段を独占し、操作する権力 (power) を持っていることから、異常に大きい影響を与えられると述べている。飯田 (2016 : 67) は、通訳者が自らの権力性によって、コミュニケーションの主体性を阻害してしまう行為を「誤った能力の行使」と呼び、行ってはならないと強調している。

本研究のインタビュー・データの中に、元の発言をそのまま訳すことに堅くこだわるべきではないという切片データが 16 件あった。しかし、それは本研究のインフォーマントが会話当事者であるかのように振舞っていいと考えていることを意味しているわけではない。むしろ、飯田 (2016 : 67) に近い姿勢を示し、自分の通訳者特有の権力を乱用せず (例 (5))、仲介の範囲を設定し (例 (6))、曖昧な発言でもまずそのまま訳す (例 (7))、会話当事者が通訳者の提案に乗らないと決めた場合、その意思を尊重したり (例 (8))、訳出する前に、通訳者が要約した内容について話し手の賛否を問うたり (例 (9))、通訳者自身の感情を訳出に反映させないようにしたり (例 (10)) して自制して

いることがインタビュー・データから判明した。このように「権力行使の自制」に分類された切片データは 21 件あった。

例（5）：

B 氏：「Với business mà lúc nào cũng triệt để dịch nguyên xi lời gốc thì chưa chắc đã có hiệu quả tốt. Nói vậy nhưng mà phiên dịch không được lam quyền（ビジネス通訳の場合、発言をいつも徹底的にそのまま訳すことは必ずしも良い効果をもたらすとは限らない。とはいえ、通訳者は権力を乱用してはいけない）」〔限定不可〕

例（6）：

A 氏：「商談 thì các bên khi vào cuộc đều có mục đích cụ thể, phải ra được kết quả gì đó. Do vậy, dịch nguyên xi thì cũng được nhưng mà dịch thương mại thì không nhất nhất phải như thế. 編集 ở đây không phải là biến thành nội dung khác hoàn toàn. Không được quay ngoắt thay đổi nội dung phát ngôn（当事者がそれぞれ目的を持って臨む商談では、何らかの結果が出ることが求められている。そのため、元の発言をそのまま訳すことは可能だが、ビジネス通訳では、必ずそうしなければならない訳ではない。ここで言う「編集」は発言内容を全く違うものに変えることではない。がらりと発言内容を変えてはいけない）」〔限定不可〕

例（7）：

B 氏：「Người Nhật hay người Việt thì đều có nhiều người không nói rõ “Có” hay là “Không”, chỉ có điều là kiểu nói lòng vòng khác nhau. Khi nói 曖昧 thì thường cứ dịch như cái lòng vòng đấy đấy, nếu thấy tình hình có vẻ khách không hiểu thì phiên dịch phải giải thích thêm, hoặc là xác nhận lại người nói muốn nói cái gì rồi nói lại lần nữa（日本人もベトナム人もイエスとノーをはっきり言わない人が多いが、それぞれの言い回しのスタイルが同じではない。曖昧な表現があった場合、まず、そのまま通訳するが、聞き手が理解できない様子なら、通訳者は補足説明したり話し手の意図を確認してからもう一度伝えたりする必要がある）」〔G1〕

例（8）：

D 氏：「Ví dụ, khi phía khách Việt Nam yêu cầu quá nhiều, nếu dịch nguyên văn thì sẽ khiến cho phía Nhật có ác cảm nên tư vấn là đừng đưa quá nhiều yêu cầu một lúc,

chia làm nhiều lần. Nhưng nếu khách vẫn cứ khẳng khẳng không đổi thì sẽ dịch nguyên văn (依頼者であるベトナム側が一度に出したリクエストが多すぎた時、そのまま訳すと日本側に悪印象を与えてしまうので、リクエストを全て一度に出さず、何回かに分けるように提案する。しかし、依頼者が修正しないと決めたら、そのまま訳す)」〔G1〕

例 (9) :

K 氏 : 「Phát ngôn gốc quá dài dòng, thì trước tiên sẽ confirm lại với người nói kiểu: “Anh muốn nói như thế này, thế này đã được chưa?”. Người phát ngôn gốc ok rồi mới dịch nội dung mình tóm tắt cho người nghe (元の発言があまりにも長い時、まず話し手に対して「あなたが言いたいのはこれ(通訳者が要約した内容)でいいですか」と確認を求める。話し手の承諾を得たうえで、要約した内容を聞き手に伝える)」〔提案〕

例 (10) :

J 氏 : 「Phiên dịch cố gắng không thể hiện cảm xúc riêng vào lời dịch. Ví dụ, có lần client là bên cung cấp cơm suất người Việt, thuê mình đến dịch đề nghị công ty Nhật ở khu công nghiệp 再開 hợp đồng cung cấp bữa ăn. Sau khi nghe phía Nhật Bản nói là do không đảm bảo vệ sinh, dùng một cái khăn vừa lau bát, vừa lau bàn v.v... thì phiên dịch thấy cũng thảm 納得, trong lòng có nghĩ là: “Họ cắt hợp đồng là đúng rồi”. Tuy nhiên, bề ngoài không thể hiện suy nghĩ ấy, vẫn dịch nguyên những gì client Việt Nam nói (通訳者自身の感情をなるべく訳出に反映させないようにしている。例えば、工業団地にある日系企業に給食業務委託契約を再開してもらうために、あるベトナムの給食業者が自分(通訳者 J)を雇った。同じ雑巾で茶碗もテーブルも拭くなど衛生管理ができていないという日本側の説明を受け、通訳者は「契約の取り消しは当然だ」と内心納得した。しかし、その考えを表情に出さず、依頼者であるベトナム側の発言をそのまま訳した)」〔G1〕

5.2.3 「依頼者を裏切らない立場」

翻訳者の忠誠心 (loyalty) は Nord (1991 : 94) によって提起された概念であり、コミュニケーションプロセスのパートナーである人間同士の関係に不可欠な道徳的原則だと定義されている。また、Nord (2001 : 125-126) によると、忠

誠心は翻訳者、ST の送り手、TT の受け手および原作者の間の対人関係を指し、その対人関係の範疇に属し、ST と TT の間のテキスト上の関係を指す忠実度（fidelity/faithfulness）の概念と混同すべきではないと主張している。

Chesterman（1997：69）は Nord による忠誠心を引用したうえで、忠誠心の概念によって、対立が発生した場合にどの当事者に忠誠を尽くすべきかに関して様々な解釈が可能になると述べている。本研究のインタビュー・データには、基本的に依頼者側に与する、つまり忠誠心が依頼者寄りだと読み取れる切片データが 20 件あった。それに対して、常に中立な立場を保っているという切片データは 4 件あった。しかし、中立な立場を示す 4 件の中には、B 氏が例（11）で、K 氏が例（12）で回答したように、依頼者の利益に悪影響を与えるようなことが発生したら、中立な立場から依頼者寄りの立場への変更が 2 件において認められている。

例（11）：

B 氏：「Về cơ bản thì vẫn giữ lập trường trung lập nhưng nếu có yếu tố nào ảnh hưởng xấu đến lợi ích của khách hàng thì sẽ về phía khách hàng（基本的には中立な立場にいるが、依頼者の利益に悪影響を与えるようなことが発生する場合、依頼者側に与する）」〔限定不可〕

例（12）：

K 氏：「Chủ yếu lập trường trung lập, nhưng lúc có gì bất lợi chẳng hạn thì vẫn có đôi khi hơi ngiên sang phía công ty mình（基本的には中立な立場にいるが、自分（通訳者 K）の会社に不利なことがある場合など、自分の会社に与することもたまにある）」〔限定不可〕

一方、常に依頼者側に与する立場を示す 20 件の中には、例（13）～（15）で、E 氏、I 氏、J 氏が説明したように、依頼者が非協力的な態度をとったら、依頼者寄りの立場から中立な立場への変更が 3 件において見られた。

例（13）：

E 氏：「Về cơ bản, sẽ nghiêng về phía client, nhưng nếu client đưa ra điều kiện quá đáng quá, hoặc là có thái độ bất hợp tác thì phiên dịch sẽ giữ lập trường trung lập（基本的には依頼者側に与するが、依頼者側が提示した条件があまりにも理不尽である、あるいは非協力的な態度を示す場合、通訳者は中立な立場をとる）」〔限定不可〕

例（14）：

I 氏：「Thường thì về phe khách thuê mình nhưng nếu khách thái độ coi thường người khác thì mình trung lập thôi（通常は依頼者側に与するが、依頼者が相手を見下した態度をとっている場合などは中立な立場をとる）」〔限定不可〕

例（15）：

J 氏：「Về cơ bản thì nghiêng về phía client nhưng mà nếu người ta cứ hay chen ngang lúc bên kia đang nói, hoặc là lơ đi ý kiến của bên kia, thái độ kẻ cả thì mình cũng không bắt chước thái độ bề trên như thế, cố gắng hết sức bình tĩnh, duy trì lập trường trung lập（基本的には依頼者側に与するが、相手が話している途中に何回も割り込んだり、相手の意見を無視したりして、横柄な態度をとる依頼者であれば、自分（通訳者 J）は依頼者と同じ横柄な態度を取らず、なるべく落ち着いて中立な立場を維持する）」〔限定不可〕

このように、通訳者がとっている立場に関しては、常に中立な立場であるか、依頼者の方に忠誠を尽くすかという 2 つの傾向に分かれている。しかし、「依頼者を裏切らない立場」は共通している。

次の例（16）は通訳者が中立な立場に立ち、具体的にいかなる行動をとっているかを示している。

例（16）：

G 氏：「Thường cố gắng trung lập, không nghiêng về bên nào. Ví dụ như 依頼表現 thì nếu người phát ngôn nói kiểu cầu cạnh thì mình cũng dịch y như thế. Còn nếu người nói nói bình thường thì mình cũng dịch bình thường như thế, chứ cũng không nâng mức độ lịch sự của câu nhờ vả lên（通常はなるべくどちらにも与せず、中立な立場を維持している。依頼表現を例にすると、話し手が丁重に頼み込む言い

方をすれば、そのように訳す。一方、話し手が普通の言い方をすれば、その依頼表現の丁寧度を上げることなく、そのまま訳す）」〔G1〕

通訳者が依頼者寄りの立場に立つ時にいかなる行動をとっているかに関しては、5.2.2 項の例（8）では、依頼者が一度にリクエストをたくさん出したら、相手に悪印象を与えてしまう恐れがあるため、通訳者が依頼者に対して分けるように提案し、依頼者寄りの姿勢を示した。依頼者への提案の他に、通訳者は、依頼者の発言であるかどうかによって人称代名詞を使い分けたり（例（17））、依頼者側が提示した条件に相手が同意してくれるように表現を工夫したり（例（18）～（19））して依頼者側に与する。

例（17）：

E 氏：「Dịch phát ngôn của client thì luôn luôn dùng ngôi thứ nhất「私」 hoặc là「弊社」. Nhưng lúc dịch phát ngôn của phía bên kia cho client nghe thì có lúc cũng dùng ngôi thứ ba kiểu “Anh ấy nói thế này, thế kia”（依頼者の発言を訳す時は必ず「私」「弊社」など一人称を用いる。しかし、相手の発言を依頼者側に訳す時は、「彼は～と言った」のように三人称を使うこともある）」〔Pr4、Pr8〕

例（18）：

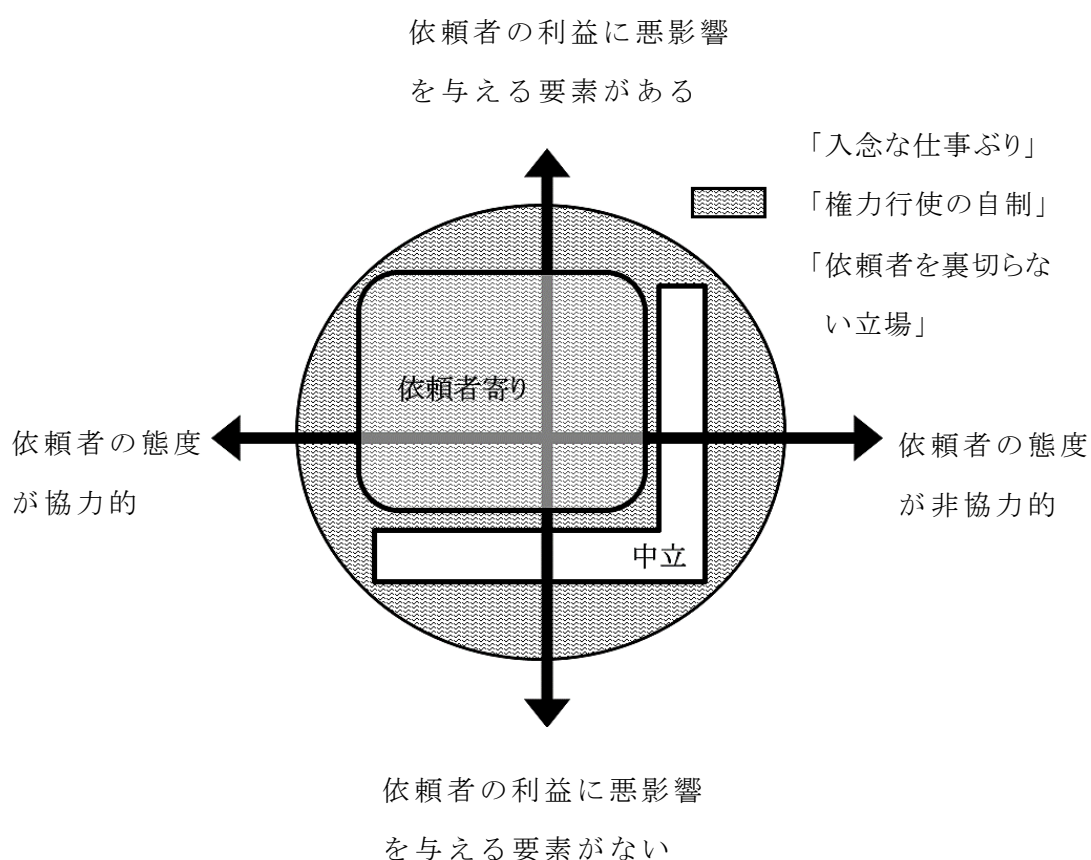
F 氏：「Đặt mình vào vị trí của đối phương, nghĩ xem làm thế nào để họ tiếp nhận ý kiến của client, rồi tùy lúc mà thêm câu rào trước, cảm ơn hay là xin lỗi（相手の立場に立ち、何とかして依頼者の意見を受け入れてくれるかを考えた結果、前置き、お礼とお詫びを適宜追加している）」〔Pr2a、Pr3a〕

例（19）：

I 氏：「Kể cả client nói không khéo nhưng phiên dịch phải biên tập làm thế nào để bên kia đồng ý với điều kiện bên client đưa ra. Tức là cố tối đa hoá lợi ích của client（依頼者の話がそれほど巧みでなくても、依頼者側が提示した条件に同意してくれるように通訳者は編集しなければならない。つまり、依頼者の利益を最大化することに努めている）」〔限定不可〕

上述のように、日越間ビジネス通訳における責任規範意識として「入念な仕事ぶり」、「権力行使の自制」と「依頼者を裏切らない立場」の3つのカテゴリーがインタビュー・データから浮き彫りになった。この3つの規範が規制する中で、依頼者の利益に悪影響を与える要素があるかないか、依頼者の態度が協力的であるか非協力的であるかを2つの軸として通訳者の立場を示すと、下記の図7のようになる。

図7. 日越間ビジネス通訳における責任規範意識



さらに、責任規範を遵守するために、日越間ビジネス通訳者が G1 直訳、Pr2a 明示化、Pr3a 情報の追加、Pr4 対人関係の変更、Pr8 可視性の変更のストラテジーの他に、〔事前準備〕、〔ノート・テイキング〕、〔事後の振り返り〕〔発言内容についての説明の要求〕、〔提案〕などの作業も行っていることが本研究のインタビュー・データから分かった。

5.3 コミュニケーション規範意識

コミュニケーション規範意識は、「コミュニケーションの流れの円滑化」、「相互理解の促進」および「良き人間関係の構築・維持」という3つのカテゴリーに分けられた。

5.3.1 「コミュニケーションの流れの円滑化」

Schegloff & Sacks (1973 : 293) は、会話活動を1つの社会的行動として捉え、会話データの分析から会話の基本的特性として以下の2つを挙げている。

- 1) 一度に一人がしゃべる (at least, and no more than one party speaks at a time in a single conversation) 。
- 2) 話し手は繰り返し交代する (speaker change recurs) 。

Schegloff & Sacks (1973 : 293) が主張しているように、ある人が発言している時は他の人は発言を慎み、発言の交代が順調に進むことが会話を成立させるための基本的な条件となっている。しかし、ビジネス通訳の現場では、相手あるいは通訳者がしゃべっている途中に割り込むケース（例（20））、一方的にしゃべり続け、相手に発言権を譲らないケース（例（21））がしばしばあり、通訳者がファシリテーターの役割を担う、または担わざるを得ない状況に置かれることがインタビュー・データから示されている。

例（20）：

D氏：「Khi có bên chen ngang lúc bên kia đang nói, hoặc là khi phiên dịch đang dịch để mà giành quyền phát ngôn thì phiên dịch phải làm vai trò điều phối（発言権を得る為に、相手が話している、あるいは通訳者が訳している途中に割り込む当事者がいる時、通訳者は進行役を務めなければならない）」〔ファシリテイト〕

例（21）：

F氏：「Thì thoảng có người nói mãi không ngừng. Lúc ấy cũng phải nhắc nhở: “Anh ơi, hay mình nhường lời cho bên kia một chút”（ずっとひっきりなしに喋り続ける

人がたまにいる。その時、「あの一、向こうにも少し発言権を与えましょうか」と注意しなければならない）」〔ファシリテイト〕

また、通訳者がファシリテーターの役割を担っている状況は例(22)～(23)でA氏、G氏が回答したように、同じことを繰り返して話す場合、話の流れに沿わない発言があった場合もある。

例(22)：

A氏：「Ví dụ thực tế khi đi dịch matching, khi hai doanh nghiệp được sắp xếp matching lại không phù hợp với nhu cầu của nhau, bên Việt Nam hỏi cho có lệ cùng một vấn đề nhiều lần, phía Nhật Bản thấy thế thì hơi cáu. Khi đó thì không dùng ngôi thứ nhất mà dùng ngôi thứ ba kiểu trích dẫn. Hoặc là bảo bên Việt Nam: “Anh ơi, vấn đề này mình vừa hỏi rồi, hay thôi không nhắc lại nữa?” (ビジネスマッチング会で紹介された企業は両社のニーズが合わず、ベトナム側は生半可な質問を繰り返し、日本側はそれに対して怒ってムッとした実例がある。その時、ベトナム側の発言を一人称ではなく、三人称で引用しているように訳した。あるいは、「この件は先ほど聞きましたが、繰り返さないほうがいいのでは?」のようにベトナム側に話した) ）」〔ファシリテイト〕

例(23)：

G氏：「Thỉnh thoảng có làm người điều phối, ví dụ như có 促す để người ta trả lời đúng ý câu hỏi chẳng hạn (質問の内容に沿って回答するように促したりして進行役を務めることもある) ）」〔ファシリテイト〕

このように、本研究のインタビュー・データから、通訳者がコミュニケーション専門家としてコミュニケーションが捗るようにファシリテーターの役割を担うべきだという「コミュニケーションの流れの円滑化」が浮かび上がった。「コミュニケーションの流れの円滑化」に分類された切片データは12件あった。

5.3.2 「相互理解の促進」

高見澤（1994：30）は、会話当事者が相互理解に達する必要があることをビジネス・コミュニケーションの1つの特性として挙げている。Chesterman（2016：181）は、理解を生み出すことが訳す行為の目的であると述べている。高見澤（1994）と Chesterman（2016）の主張を組合せると、会話当事者の相互理解は通訳者を介するビジネス・コミュニケーションの最大の目的であると言えよう。

A 氏が例（24）で回答したように、日越間ビジネス通訳者は会話当事者の相互理解の重要性をしっかりと認識している。その認識を持っている通訳者は要約（例（25））や補足説明（例（26））など行い、聞き手にとって理解しやすくなり、誤解を防ぐために提案したり（例（27））して会話当事者が互いに理解を得ることを促している。

例（24）：

A 氏：「Biên tập phát ngôn gốc trước hết là để cho người nói với người nghe hiểu nhau（元の発言を編集する第一の目的は、聞き手と話し手の相互理解である）」
〔限定不可〕

例（25）：

B 氏：「Luôn dùng ngôi thứ nhất. Và cứ dịch nguyên xi cả câu người nói nói lòng vòng. Nhưng nếu người nghe có vẻ không hiểu thì phải đúc kết lại rằng: “Ý anh ta là như thế này...”（常に一人称を使用している。そして、話し手による回りくどい発言をまずそのまま訳す。しかし、聞き手が理解できないようであれば、「つまり彼が言いたいのは～」と要約しなければならない）」〔Pr7〕

例（26）：

G 氏：「Danh từ riêng như là địa danh, tên nhân vật, món ăn chỉ có ở Việt Nam hay là Nhật thì lúc dịch phải thêm giải thích. Phần giải thích của phiên dịch sẽ giúp người nghe hiểu rõ hơn về ý đồ của người nói（地名、人名やベトナム、あるいは日本にしかない料理名などの固有名詞は説明を加えて訳す。通訳者による説明は、話し手の意図を聞き手にとって理解しやすくする効果がある）」〔Pr2a, Pr3a〕

例（27）：

B 氏：「Khi có từ có thể gây hiểu nhầm thì tư vấn khuyên người ta thay đổi cách nói. Ví dụ, trường hợp phía Nhật dùng từ “support” với nghĩa là cung cấp một phần nào đó thôi nhưng phía Việt Nam hiểu thành cấp toàn bộ. Tình huống như thế thì đã tư vấn khuyên bên Nhật là: “Bên phía Việt Nam đang hiểu là hỗ trợ miễn phí đấy, nên là anh support cái gì thì anh phải vạch rõ ra” (誤解を招く可能性のある言葉が使われた時、言い方を変えるように勧める). 例えば、日本側が一部提供するという意味で「サポート」という言葉を使うが、ベトナム側が全て供与してもらえると理解してしまうケースがあった。その時、日本側に対して「ベトナム側は無償供与だと理解しているので、どんなことをサポートするかを明確にしなければならぬ」と勧めた)」〔提案〕

さらに、H 氏が例 (28) で回答したように、話し手があまりにも唐突に話を切り出す場合、意思疎通がよりスムーズに行われるように、通訳者が適宜前置きを追加している。

例 (28)：

H 氏：「Khi mà bên Việt Nam nói quá 単刀直入 thì phải thêm 前置き để người Nhật nghe có chuẩn bị 心構え (ベトナム人当事者があまりにも単刀直入に話す場合、日本人当事者に 心構えができるように、通訳者は 前置きを加える)」

〔Pr2a/Pr3a〕

このように、本研究のインタビュー・データから「相互理解の促進」という規範意識が顕在化した。「相互理解の促進」に分類された切片データは 39 件あった。

5.3.3 「良き人間関係の構築・維持」

西尾 (1994 : 9) は、ビジネス・コミュニケーションを「ビジネスがうまく運べるようにビジネス関係者が良き人間関係を作り、また保つためのコミュニケーションのスタイル」と定義し、ビジネス現場における良き人間関係の構築・維持の重要性を強調している。

良き人間関係を築くために、信頼感および親近感は不可欠な要因である。また、一度構築された良き人間関係の中で生じた対立や葛藤などが解消されないまま、つまり和やかでない状態が続くと、その人間関係は崩壊・解消に至る。そのため、コミュニケーション専門家としての社会的役割を果たすために、通訳者は会話当事者の間、あるいは通訳者自身と会話当事者との間に信頼感、親近感、和やかな雰囲気を作り出し、維持できるように努める、つまり、「良き人間関係の構築・維持」に従わなければならない。本研究のインタビュー・データの中に、「良き人間関係の構築・維持は」に分類された切片データは 59 件あった。

例（29）では、通訳者は会話当事者間の親近感を作り出すために、通訳者が日本人依頼者に対してベトナム人が好む話題を勧めた。他方で、例（30）～（31）では、相手に望まれない話題を不意に持ち出す会話当事者がいる場合、通訳者は、話し手に対して双方の文化・習慣やマナーなどの違いを説明し、修正・撤回を勧める。

例（29）：

I 氏：「Xây dựng 人間関係 là điểm cực kỳ quan trọng khi mà làm business ở Việt Nam. Thế nên là mình hay tìm hiểu trước xem phía đối tác Việt Nam có sở thích như thế nào, ra sao rồi cung cấp thông tin cho client bên Nhật. Ví dụ như bên người Việt Nam có con nhỏ thì mình nhắc khách hàng Nhật hỏi thăm: “Trời lạnh, em bé có khỏe không?”, thể hiện quan tâm tới đối tác. Những chuyện quan tâm đến cá nhân, đồng cảm thì sẽ giảm căng thẳng, rút ngắn khoảng cách, tạo cảm giác gần gũi（ベトナムでビジネスを展開する場合、人間関係の構築は特に重要なポイントである。そのため、相手側のベトナム人の趣味などについて事前に調べ、日本人の依頼者にその情報を提供するようにしている。例えば、ベトナム人当事者に子供がいる場合、「寒いですが、お子さんはお元気ですか」など日本人の依頼者に相手に対して関心を示すように提案する。個人への関心、共感を示すことにより、緊張感を和らげ、距離を縮め、親近感を作り出すことができる）」〔事前準備、提案〕

例（30）：

B 氏 : 「Phiên dịch không phải chỉ mỗi việc dịch mà còn cung cấp thông tin văn hóa, phong tục, rồi マナー các bên nữa. Ví dụ, người Việt Nam hỏi những câu rất là riêng tư, không liên quan gì đến việc chính như: “Anh có gia đình chưa, có người yêu chưa, có con chưa?” thì mình sẽ khuyên rằng: “Người Nhật họ không thích nói về những chủ đề như thế” để họ hỏi chuyện khác (通訳者はただ訳すだけではなく、当事者の文化・習慣やマナーなどの情報も提供し、提案する。例えば、結婚しているか、恋人がいるか、あるいは子供がいるかなど要点と関係のないプライベートな質問をベトナム人がする場合、日本人はそのような話題をあまり好まないと伝え、話題を変えるように提案する)」 [提案]

例 (31) :

D 氏 : 「Người Việt Nam hay hỏi về đời tư để thân thiết với đối phương hơn. Hoặc là người Nhật sang Việt Nam công tác thì muốn chiêu đãi, xong việc rồi rủ đi nhậu. Hỏi như thế, rủ như thế khiến người Nhật bối rối, thấy thế thì phiên dịch tư vấn lại cho phía Việt Nam. Cũng có người nghe phiên dịch tư vấn, cũng có người không (ベトナム人は親近感を高める目的でプライベートな質問をよくする。また、出張でベトナムに来た日本人のお客さんをもてなすために、仕事が終わっても飲食会に招待する。そのような質問と誘いに対して日本人当事者が困っていることを通訳者が知ったら、ベトナム人側に提案する。通訳者の提案に従う人もいれば、無視する人もいる)」 [提案]

和やかな雰囲気を醸成・維持するために、適切な話題の提供・提案の他、通訳者は、さらに、例 (32) で聞き手の気分を害する恐れがある発言を話し手に対して修正を勧め、例 (33) で罵詈雑言の度合いを下げ、例 (34) で休憩を提案した。

例 (32) :

A 氏 : 「Hôm Biznesmatching, khi được đưa đi 見学, sau khi xem video giới thiệu trà lá ổi thì khách mua người Việt Nam có phát ngôn là: “Ở VN lá ổi vắt đi không hết! Trà này mỗi sẩy lên thôi à?”. Khi đó, phiên dịch đã đề xuất lại với khách mua người Việt Nam rằng: “Nói như vậy có thể người nghe sẽ nản nên hay là dịch là

“Chỉ cần sấy lên là uống được thôi à, thích nhi? いいですね”（ビジネスマッチング会の見学ツアーで、グアバ茶のプロモーションビデオを見た後、あるベトナム人バイヤーは「ベトナムにはグアバの葉っぱは捨てきれないほどたくさんある。このグアバ茶は単に葉っぱを乾燥させただけなの？」と発言した。その時、ベトナム人バイヤーに対して、「そうやってしまうと、相手ががっかりしてしまうので、「乾燥させるだけでお茶になりますか。それはいいことですね」と訳しましょうか」と提案した）」〔提案〕

例（33）：

E氏：「Lúc mà có những câu chửi bới quá đáng như: “Đồ lừa đảo” thì bất kể là client hay không, phiên dịch cũng phải nói giảm đi, mặc dù là nhìn nét mặt, tông giọng người nói thì người nghe cũng đoán được. Đây không phải là vì lợi ích bên nào mà mục đích là để duy trì hòa khí được đến sát ngưỡng（「この詐欺野郎！」のような卑語・暴言があった場合、聞き手は話し手の表情や声のトーンなどから推測できるだろうが、通訳者は依頼者であるかどうかにかかわらず、必ずその度合いを下げて訳す。これは、どちらかの利益に貢献するためではなく、和やかな雰囲気をぎりぎりまで維持することが目的である）」〔Pr4〕

例（34）：

J氏：「Nếu mà không khí căng thẳng thì phiên dịch làm thế nào phải tác động cho hai bên bình tĩnh. Cũng có thể đề xuất nghỉ giải lao để họ hạ hỏa chẳng hạn（緊張感到満ちた雰囲気であれば、通訳者は何とかして双方が落ち着くように働きかけなければならない。例えば、頭を冷やしてもらうために休憩を提案してもよい）」〔提案〕

前記の例（29）～（34）で示した適切な話題の提供・提案、不適切な発言に対する度合いの緩和と修正・撤回の提案、緊張を和らげるための機会づくりの他に、通訳者は例（35）～（37）のように会話当事者間の良き人間関係を構築・維持するために、状況に応じた言葉遣い、前置きの長さ、誉め言葉の度合いの調節も行っている。

例（35）：

C 氏：「Khi dịch nội bộ công ty thì không care lắm đến kính ngữ. Họp với khách thì tùy vào mục đích buổi họp hôm ấy mà để ý những chỗ khác nhau. Nếu khách gặp lần đầu, buổi làm việc đầu tiên là bước đầu tao dựng mối quan hệ sau này thì chú ý trau chuốt lời hay ý đẹp (内部同士の会議で通訳する時は敬語にそれほどこだわらない。お客さんとの会議はその会議の目的によって心がけることが異なる。初対面のお客さんは初めての協議がその後の関係を構築していく第一ステップとなるので、耳当たりの良い表現を使うように心がける)」 [Pr4]

例 (36)：

H 氏：「Khi dịch tiếng Nhật sang tiếng Việt, nếu phía Việt Nam không quen dùng mào đầu thì phải bớt một phần 前置き của phía Nhật đi. Nếu không thì người Việt Nam sẽ rất là sốt ruột (日本語からベトナム語に通訳する時、ベトナム人当事者に前置きする習慣がなければ、日本人による前置きを一部削除しなければならない。そうしないとベトナム人当事者がいらいらしてしまう)」 [Pr3b]

例 (37)：

K 氏：「Người Nhật rất hay khen đối phương. Nhưng nhiều khi phản tác dụng vì khen quá đà khiến người Việt thấy chỉ khách sáo thôi. Khi đó phiên dịch phải bớt một phần những câu khen của người Nhật đi. Hoặc dịch nguyên xi xong rồi giải thích thêm là: “Người Nhật rất thích khen người khác, là một kiểu giao tiếp xã giao” (日本人はよく相手を褒める。しかし、大げさに褒めすぎたことが原因で建前ばかりの印象をベトナム人に与え、逆効果になってしまうこともある。その時、通訳者は日本人による褒め言葉を一部削除しなければならない。あるいは、そのまま訳した後、「日本人は相手を褒めることが好きだが、社交辞令の一種です」のように説明を加える)」 [Pr3a/Pr3b]

上記の例 (29) ～ (37) は、通訳者が会話当事者間の良き人間関係を構築・維持するために、意図的に各ストラテジー、作業を講じた事例である。以下に示す例 (38) ～ (40) は通訳者自身と会話当事者との間の良き人間関係を構築・維持するために、通訳者がとった行動の事例である。

例 (38)：

B 氏 : 「Thời điểm tư vấn thì ví dụ khách thuê dịch, người nghe hay là nói là lần đầu gặp, vừa mới bắt đầu nói chuyện thì sẽ không liệu đề xuất thay gì, trừ trường hợp có nhưng câu quá không phù hợp. Là bởi vì trong lúc mình dừng câu chuyện, tư vấn cho người nói thì người nghe lại nghĩ là phiên dịch không hiểu câu nói trước đây, đang hỏi lại, thành ra nghi ngờ, không tin tưởng khả năng của phiên dịch. Trường hợp nếu đã là khách quen hoặc là câu chuyện đã diễn ra một lúc, hai bên đều đã biết khả năng của phiên dịch rồi thì phiên dịch có dừng lại một lúc, trao đổi với người nói đi chẳng nữa thì cũng không có ai nghi ngờ gì hết (提案するタイミングとして、通訳者にとって話し手も聞き手も初対面であり、かつ会話が始まって間もない頃はよほど不適切な発言ではない限り、敢えて代案を提案しないこともある。その理由は会話を中断して話し手に提案する間、聞き手は通訳者がその直前の発言が分からなかったので確認していると考え、通訳者の能力を疑い、不信感を持ってしまうからである。常連客の場合、あるいは、会話がある程度進んだ場合、通訳者の能力も双方が分かっているので、通訳者が少しの間、中断し、話し手とやり取りしても 誰もが不信感を持たないと思われる)」 [限定不可]

例 (39) :

E 氏 : 「Lúc trao đổi danh thiếp thì kể cả người Việt không nói “yoroshiku onegaishimasu” thì phiên dịch vẫn sẽ thêm. Thêm 決まり文句 thì đối tác dễ tiếp nhận hơn, lại thể hiện được khả năng ngôn ngữ của phiên dịch đối với các bên, làm tin tưởng phiên dịch hơn (名刺交換の時など、ベトナム人は「yoroshiku onegaishimasu」と言わなくても、通訳者は必ず追加する。決まり文句を追加することは、より相手に受け入れられやすくする他、通訳者の言語能力を会話当事者に示すこともでき、通訳者に対する信頼を高める効果もある)」 [Pr4]

例 (40) :

I 氏 : 「Nếu không khí vui vẻ hòa nhã thì không vấn đề gì, nhưng nếu không khí gay gắt thì phiên dịch càng phải bình tĩnh. Không được nói với giọng cáu gắt, không đồ thêm dầu vào lửa. Giữ hòa khí không phải chỉ để cho hai bên mà còn cho chính phiên dịch nữa. Vì lần này client là phía Nhật nhưng có thể lần sau cũng có khả năng sẽ là phía Việt Nam (和気藹々とした雰囲気なら問題ないが、緊張感に満ちた雰囲気になった時こそ通訳者は冷静でなければならない。怒り口調で話し、火に油を

注ぐようなことを絶対にしてはいけない。和やかな雰囲気を維持することは、会話当事者のためだけではなく、通訳者自身のためでもある。なぜなら、今回の依頼者が日本側であるが、次回はベトナム側になる可能性もあるからである)」〔限定不可〕

本節で論じてきたように、コミュニケーション規範意識として「コミュニケーションの流れの円滑化」、「相互理解の促進」および「良き人間関係の構築・維持」の3つのカテゴリーがインタビュー・データから抽出された。また、コミュニケーション規範に従うために、日越間ビジネス通訳者が Pr2a 明示化、Pr3a 情報の追加、Pr3b 情報の省略、Pr4 対人関係の変更、Pr7 部分的翻訳のストラテジーの他に、〔ファシリテイト〕、〔提案〕や〔事前準備〕などの作業も行っていることが本研究のインタビュー・データから明らかになった。

5.4 関係規範意識：「意味的類似性優先」

ST と TT との関係について、Chesterman (1993 : 9) は、原作者、または翻訳の依頼者の意図、テキストの種類、想定読者の特質に対する翻訳者の理解に基づき、翻訳者によって決定されると述べている。また、Chesterman (1997 : 62) によると、ST と TT の間には様々な対応関係が考えられるが、最も一般的なレベルでは、必要な関係はある種の類似性 (similarity) でなければならない。Chesterman によって挙げられる ST と TT との類似性は、契約書などの翻訳の場合に優先される文と文を対応させる形式的類似性 (formal similarity)、詩などの翻訳の場合に重視される文体的類似性 (stylistic similarity)、科学的または技術的な記事の翻訳の場合に強調される意味的類似性 (semantic similarity) および観光パンフレットや広告などの翻訳の場合に重んじられる効果の類似性 (similarity of effect) がある。

Chesterman (1993, 1997, 2016) にはこの4つの類似性の定義が記されていないが、本研究では、日越間ビジネス通訳における関係規範のカテゴリーを抽出するために、以下のように定義する。

- a) 形式的類似性：ST と TT における単語、句、節、文、段落が一对一で対応する関係を指す。

- b) 文体的類似性：ST と TT におけるスタイル⁴が対応する関係を指す。
- c) 意味的類似性：辞書的な意味（meaning）および／または文脈中で意味づけられた意味（sense）⁵を含み、ST と TT における全体的な内容が対応する関係を指す。
- d) 効果の類似性：ST が分かる聞き手による反応と TT を聞く聞き手による反応が対応する関係を指す。

5.2.3 項で挙げた例（16）および 5.3.2 項で挙げた例（26）をこの定義に照らし合わせると、G 氏は例（16）において文体的類似性を、例（26）において意味的類似性を維持していると言えよう。他の切片データに鑑みると、以下の例（41）で I 氏が冗談を訳す際、ST と TT との意味的類似性のみならず、相手を笑わせる効果の類似性も優先していることが見られた。

例（41）：

I 氏：「Đùa rất khó dịch. Có nhiều câu đùa mà người Nhật thấy buồn cười nhưng người Việt Nam không thấy hài ở đâu và ngược lại. Khi dịch câu đùa thì phiên dịch trước tiên vẫn dịch nguyên xi, nhưng chót lại thêm câu là: “Trong văn hoá Việt/Nhật thì không buồn cười lắm nhưng trong văn hóa Nhật/Việt thì chuyện này là chuyện hài. Thường thì người nghe nghe thế sẽ bật cười. Người nói chuyện đùa thấy người nghe cười thì sẽ yên tâm hơn mặc dù lý do cười khác nhau（冗談は非常に訳しにくい。日本人にとって面白いが、ベトナム人にとって何が面白いかわからない冗談が多くある。逆の場合もある。冗談を訳す時、まずそのまま訳すが、最後に「ベトナム人／日本人にとってあまり面白くないが、日本／ベトナムの文化では笑い話です」という一言を加える。通常は聞き手もそれを聞いたら笑ってく

⁴ スタイルは同じ話し手が聞き手、場面、目的、メディアなどに応じて使い分けることばの多様性を指す（渋谷 2008：18）。

⁵ 河原（2007：81）は辞書的な意味を語義（meaning）と、文脈中で意味づけられた意味を意味合い（sense）と呼んでいる。

れる。笑うポイントが異なるものの、冗談を言った話し手は聞き手が笑うのを見て安心できる）」〔G1, Pr3a〕

また、5.2.2 項で述べたように、本研究のインタビュー・データの中に、元の発言をそのまま訳すことに堅くこだわるべきではない、つまり臨機応変に表現の変更など行ってもいいという日越間ビジネス通訳者の指針が示されている切片データは 16 件あった。しかし同時に、6 件の切片データにおいて通訳者は、通訳者による表現の変更に対して「がらりと発言内容を変えてはいけない」（5.2.2 項の例（6））や「発言内容を創作してはいけない」（例（42））という範囲を設定していると回答し、ST と TT における内容が対応する関係、すなわち意味的類似性の重要性を強調している。

例（42）：

F 氏：「Thêm 決まり文句 chẳng hạn để người nghe không thấy 違和感 thôi chứ không được phép biến tướng nội dung phát ngôn đi（聞き手に違和感を覚えさせないために、決まり文句などを使用しているが、発言内容を創作してはいけない）」〔Pr3a〕

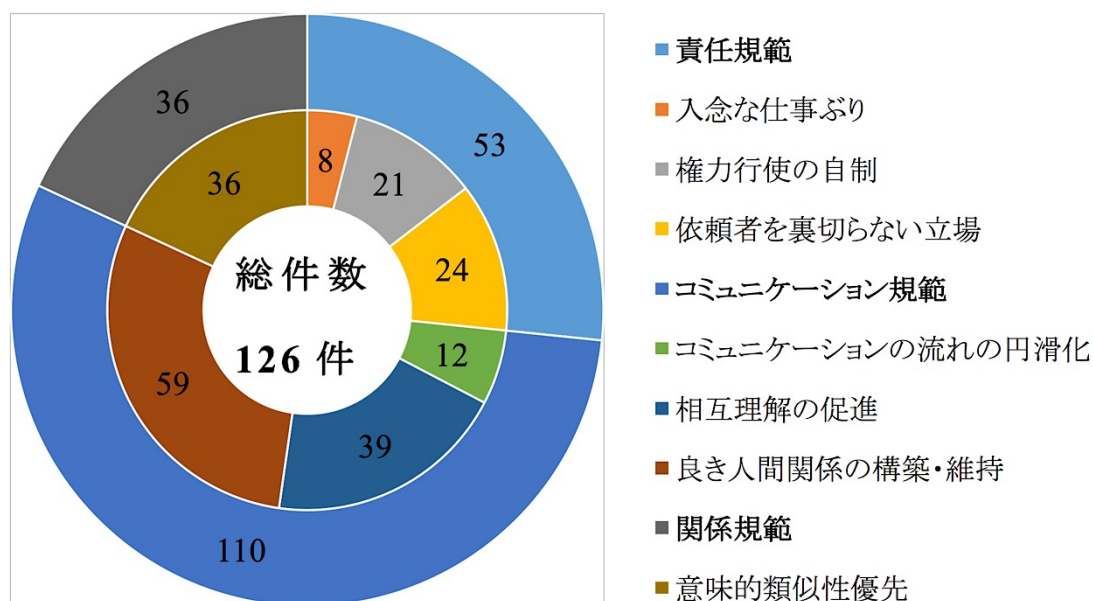
4 つの類似性のうち、通訳者がどれを優先するかについて、意味的類似性だと推察できる切片数が最も多く、36 件あった。形式的類似性、文体的類似性と効果の類似性はそれぞれ 0 件、2 件、2 件の切片において優先されると読み取れた。このように、ST と TT との関係について、日越間ビジネス通訳者は「意味的類似性優先」という規範意識が内在化されていると言えよう。

5.5 小括

本章では、日越間ビジネス通訳における職業規範意識がいかなるものであるかを半構造化インタビューで収集したデータから抽出し、分類した。計 126 件の切片データから、責任規範意識として「入念な仕事ぶり」、「権力行使の自制」と「依頼者を裏切らない立場」の 3 つ、コミュニケーション規範意識として「コミュニケーションの流れの円滑化」、「相互理解の促進」および「良き

人間関係の構築・維持」の3つ、関係規範意識として「意味的類似性優先」が浮き彫りになった。カテゴリー別の延べ件数を円グラフで示すと、以下の図 8 になる。

図8. 日越間ビジネス通訳における職業規範意識



通訳者が規範に従おうとして講じる方法に関しては、Chesterman (1997) による G1 および Pr1～Pr10 を含む 30 種類のストラテジーに当てはまらない作業もインタビュー・データに見られている。それは、〔発言内容についての説明の要求〕、〔提案〕、〔ファシリテイト〕〔事前準備〕、〔事後の振り返り〕および〔ノート・テイキング〕の 6 つである。さらに、1 つのストラテジー、または 1 つの作業が異なる規範に従うために用いられると同時に、1 つの規範を遵守するために複数のストラテジー、あるいは作業が行われていることも分かった。

第 6 章 シミュレーション・データの分析結果

日越間ビジネス通訳における職業規範意識がいかなるものであるかを明らかにするために、第 5 章において半構造化インタビューで収集したデータの分析結果を示した。本章では、インタビュー・データに見られる規範意識が通訳者による訳出にどのように反映されているかをシミュレーション・データで検証していく。

各例はライン番号、話者、発話内容から構成されている。話者に付した記号については、A～K につけた①、又は②は場面①と場面②のシミュレーションにおける通訳者の発話を意味する。例えば、A①とは、場面①における通訳者 A 氏による発話を指す。丸括弧内に示されているのは当該箇所のベトナム語から筆者による日本語への翻訳である。通訳者による誤訳も若干みられるが、ここでは分析対象としては扱っていない。

6.1 責任規範

インタビュー・データを分析した結果、責任規範意識として「入念な仕事ぶり」、「権力行使の自制」と「依頼者を裏切らない立場」の 3 つが浮き彫りになった。日越間ビジネス通訳者は通訳中にもこの 3 つを遵守しているかどうかをシミュレーション・データのトランスクリプトの抜粋を用いて確かめていく。

6.1.1 「入念な仕事ぶり」の検証

半構造化インタビューにおける通訳者の回答では、「入念な仕事ぶり」は①事前準備、②事後の振り返り、③通訳中のノート・テイキングおよび④発言内容についての説明の要求という 4 つの作業に表れている。

通訳者は、業務遂行に先立ち、事前に情報の収集、関連用語の確認をしておくインタビューで語っている。その準備作業の一部始終が具体的にどのように行われるかは実際の様子を録音・録画することが不可能である。しかし、筆者が本研究への協力を打診した際、11 名のインフォーマント全員が依頼を受けける前に、研究の目的、プライバシーおよび個人情報の保護や収録の時間・場所などの他に、シミュレーションの内容、難易度、参考資料の有無、登場人物について筆者に問い合わせてきた。これは正に日越間ビジネス通訳者が実際

に事前準備を行っていることの証と言えよう。事後の振り返りに関しては、インタビュー・データでは、通訳者が業務終了後に通訳中に出てきた用語を整理し、用語集の作成・追記をすると回答している。しかし、シミュレーション・データではその作業を実際にいかに行っているかを検証することができない。ノート・テイキングについては、筆者より注意事項、あるいは要請が出されないものの、用紙と筆記用具を全員がシミュレーション当日に持参して臨んだ。また、通訳中には、数字が多く出てきたシーンをはじめ、11名の通訳者全員がノートをとっていることが動画データで確認された。

シミュレーション・データの分析では、通訳者が発言内容を正確に把握するために話し手に説明を要求する作業は下表のように計 186 回あった。

表 13. 発話内容についての説明の要求の回数

通訳者	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
場面①	16	2	31	9	11	4	4	4	10	12	13
場面②	7	2	17	4	8	4	2	5	9	9	3

以下のトランスクリプトの抜粋は、販売促進用のタオルに企業名の 10 文字を名入れしてほしいというバイヤーの条件に対してセラーが刺繍を施す場合およびプリントする場合の価格を提示した後、バイヤーが新たな質問を発し、通訳者がすぐにセラーに訳さなかったシーンである。通訳者 A は例 (43) のライン 51、53 で、通訳者 C は例 (44) のライン 104、105 で、通訳者 G は例 (46) のライン 32、34 で、通訳者 J は例 (47) のライン 65 でバイヤーに対して聞き返し、通訳者 E は例 (45) のライン 69 で繰り返しを求めた。

例 (43) :

50	バイヤー	えー、刺繍じゃなくても、ま、10 文字入ってればいいとすると何か他の方法はありますか。 ⁶
----	------	--

⁶ 。 BTSJ で用いられる記号。1 発話文の終わりにつける。

51	A②	[小聲で] ⁷ 他の方法というのは？。 ⁸
52	バイヤー	ん？。
53	A②	[小聲で] 他の方法というのは？。
54	バイヤー	こー、合理的で安い方法。
55	A②	あー、はい<笑い> ⁹ 。

(巻末資料 242-243)

例 (44) :

101	バイヤー	ま、刺繍じゃなくても (C①: うん) ¹⁰ 10 文字入っていればいい,, ¹¹
102	C①	<Bác ấy nói là>{<} ¹² 【 【 ((自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は～と言いました) 。
103	バイヤー	】】 ¹³ <となると>{>}何か他の方法はありますか。
104	C①	他の方法？。
105	C①	あの一、プリントじゃなくて？。

BTSJ で用いられる記号 :

- ⁷ [] 文脈情報。その発話がなされた状況ができるだけわかりやすくなるように、音声上の特徴（アクセント、声の高さ、大小、速さなど）のうち、特記の必要があるものなどを [] に入れて記しておく。
- ⁸ ？。 疑問文につける。疑問の終助詞がついた質問形式になっていなくても、語尾を上げるなどして、疑問の機能を持つ発話には、その部分が文末（発話文末）なら「？。」をつける。
- ⁹ <> 笑いながら発話したものや笑い等は、<>の中に、<笑いながら>、<2人で笑い>などのように説明を記す。
- ¹⁰ () 短く、特別な意味を持たない「あいづち」は、相手の発話中の最も近い部分に、() にくくって入れる。
- ¹¹ ,, 発話文の途中で相手の発話が入った場合、前の発話文が終わっていないことをマークするためにつけ、改行して相手の発話を入力する。
- ¹² <>{<} 同時発話されたものは、重なった部分双方を<>でくくり、重ねられた発話には、<>の後に、{<}をつけ、そのラインの最後に句点「。」または英語式コンマ2つ「,,」をつける。また重ねた方の発話には、<>の後に、{>}をつける。
- ¹³ 【 【 】 】 第1話者の発話文が完結する前に、途中に挿入される形で、第2話者の発話が始まり、結果的に第1話者の発話が終了した場合は、「【 【 】 】」をつける。結果的に終了した第1話者の発話文の終わりには、句点「。」の前に【 【 をつけ、第2話者の発話文の冒頭には】 】をつける。

106	バイヤー	あの一、刺繍じゃなくても 10 文字入る (C①：うん) 方法として他のものがありますか、やり方は。
-----	------	--

(巻末資料 320-321)

例 (45) :

68	バイヤー	ま、あの一、刺繍じゃなくても 10 文字入っていれば、ま、いいとすると、ま、ど、どういう方法になる、なりますか。
69	E①	あ、もう一度お願いします。
70	E①	あの一【【。
71	バイヤー	】】10 文字は必ず必要。
72	E①	はい。
73	バイヤー	で、それが、ま、し、刺繍じゃなくてもいい。
74	E①	はい。
75	バイヤー	というのだと、どんな方法、ま、なんかそうでない方法と言われますけど、どういう方法があるんですか。

(巻末資料 444)

例 (46) :

31	バイヤー	えー、ただ、ま、刺繍じゃなくても 10 文字入っていればいいとすると、ま、どんな方法がありますか。
32	G①	どんな、すみません。
33	バイヤー	どんな方法がありますか、おすすめの方法。
34	G①	あ、す、すみません、おすすめの方法・・・ ¹⁴ 。
35	バイヤー	え、刺繍以外で,,
36	G①	あー、そう<いう意味>{<}。
37	バイヤー	<10 文字>{>}入れる (G①：うん) 方法として、ま、どんな方法 (G①：あー) が具体的におすすめがありますかね。
38	G①	分かりました。

(巻末資料 577-578)

¹⁴ ... BTSJ で用いられる記号。文中、文末に関係なく、音声的に言いよんだように聞こえるものにつける。

例（47）：

64	バイヤー	で、ま、ただ、刺繍じゃなくても 10 文字あればいいと（J①：はい）すると、えー、何か他の方法がありますか。
65	J①	あ、あの一、なんか、えーと、印刷と刺繍以外の名前を付ける、付け方ということなんですね。
66	バイヤー	うん、ま、あの一、はい。

（巻末資料 744）

「刺繍じゃなくても 10 文字入っていればいい」とすると何か他の方法がありますか」というバイヤーの質問は 2 通りに解釈することができる。タオルに名入れするといっても、セラーが提示した刺繍およびプリントの他に、防染、捺染やジャガードなど様々な方法がある。「刺繍じゃなくても」の部分に着目すると、バイヤーの質問の意図を「防染、捺染やジャガードなど他の加工方法についても説明してください」のように捉えられる。しかし、その直前にセラーが自社商品の安さを強調した流れの中で、「10 文字入っていればいい」の部分に焦点を当てると、「加工方法は特にこだわらないが、10 文字を名入れするために、もっと安い方法を提案してください」のようにも受け取られる。このような曖昧な発言があった際、通訳者が話し手に問い返したり繰り返しを求めたりしていることから、通訳業務に対する慎重な姿勢をとっていることが認められる。

シミュレーション・データにおいて、通訳者が説明を要求した元の発言は曖昧なものだけではなく、通訳者が疑問や矛盾を感じる発言および金額、枚数や日時など数字が盛り込まれる発言もある。以下の抜粋は、セラーが新案として 10 文字ともプリントのインクを黒の 1 色だけ使うという方法を提示したうえで、その価格を述べた際に、通訳者 A、B、C、F、J が話し手であるセラーに聞き返したシーンである。例（48）のライン 78、79 と例（50）のライン 119、121 で A 氏と C 氏はセラーが出した価格に違和感を覚えたため、確認したと考えられる。一方、例（49）のライン 46、例（51）のライン 183 と例（52）のライン 73 で B 氏、F 氏と J 氏は自分が聞き取った金額に確信がなく、念のために確か

めたことが読み取れる。F氏は例（51）のライン 52 においてバイヤーに間違っ
た価格を伝えたが、セラーに再度確認したことで訂正することができた。

例（48）：

77	セラー	À、vàng、in 10 chữ màu đen như vậy thì giá sẽ là 183 yên 1 chiếc （あー、はい、そのように 10 文字を黒でプリントすると、価 格は 1 枚 183 円になります）。
78	A②	183 ạ（183 ですか）？。
79	A②	Lúc này là in 10 chữ 180 mà bây giờ in 10 chữ 183 à（先ほどは 10 文字をプリントすると 180 なのに、今は 10 文字をプリントす ると 183 ですか）？。
80	セラー	In 10 chữ là 185、nhưng（A②：À、à）trong trường hợp là in màu （10 文字をプリントすると 185 だが（A②：あー、あー）カラ ープリントの場合）。
81	A②	À、<OK、OK>{<}（あー、OK、OK です）。
82	セラー	<Đấy thì>{>} có phương pháp là giảm thiểu thì（A②：はい、はい） mình sẽ dùng màu đen thôi <thì giá sẽ là 183>{<}（そう、えーと、 最小限にする方法がありますが、（親密度が深まった場合に用 いる一人称／二人称）は黒だけ使うと、価格は 183 になりま す）。
83	A②	<À、vàng、em xin lỗi>{>}（あー、はい、（自分が相手の弟もし くは妹の年代の場合に用いる一人称）は詫びます）。

（巻末資料 245-246）

例（49）：

44	セラー	Vâng、10 chữ màu đen thì giá sẽ là 183 yên ạ（はい、黒い 10 文字 だと、価格は 183 円になります）。
45	B②	そうですね、えー、10 文字で、黒であれば、百八‘ひゃくはち’・・・。
46	B②	180 ạ（180 ですか）？。
47	セラー	183 yên（183 円です）。

例 (50) :

118	セラー	Thì <<少し間>> ¹⁵ trong trường hợp in 10 chữ (C① : Ủm) màu đen lên khăn (C① : Ủm) thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc (えーと、タオルに 10 文字を黒で (C① : うーん) プリントすると (C① : うーん)、価格は 1 枚 185 円になります)。
119	C①	À, tức là nó giống như cái giá mà mình không (あー、つまり、それは (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) が文字を載せない価格と同じということで正しいですか) ,,
120	セラー	Đúng rồi (そうです)。
121	C①	cho chữ đúng không ạ ?。
122	セラー	Đúng rồi (そうです)。

(巻末資料 322)

例 (51) :

51	セラー	Vâng, và in 10 chữ màu đen là giá sẽ là 183 yên 1 chiếc (はい、それから、10 文字を黒でプリントすると、183 円になります)。
52	F②	で、ま、1 枚当たりは大体 185 円。
53	F②	183 đúng không anh (183 で正しいですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)) ?。
54	セラー	Đúng rồi, <183>{<} (そうです、183 です)。
55	F②	<はい、183>{>}円となります。

(巻末資料 551)

例 (52) :

72	セラー	À, in 10 chữ màu đen thì giá sẽ là 183 yên 1 chiếc (あー、10 文字を黒でプリントすると、価格は 1 枚 183 円になります)。
73	J②	183 yên ạ (183 円ですか) ?。
74	セラー	Đúng rồi (そうです)。

¹⁵ <<少し間>> BTSJ で用いられる記号。話のテンポの流れの中で、少し「間」が感じられた際につける。

インタビューでは、「入念な仕事ぶり」は①事前準備、②事後の振り返り、③通訳中のノート・テイキングおよび④発言内容についての説明の要求という4つの作業に表れている。シミュレーション・データを分析した結果、この4つのうち、事後の振り返りは確認できなかったが、他の作業は実際に行われていることが明らかになった。従って、「入念な仕事ぶり」は規範意識に留まらず、規範として成立し、遵守されていると言えよう。

6.1.2 「権力行使の自制」の検証

インタビュー・データでは、「権力行使の自制」は主に①仲介の範囲を設定する、②会話当事者が通訳者の提案に乗らないと決めた場合はその意思を尊重する、③通訳者自身の感情を訳出に反映させないようにするという3つの意志に示されている。

「権力行使の自制」に分類されたインタビュー・データの切片データにおいて、仲介の対象となる元の発言は、回りくどい話し方、聞き手の文化において失礼に当たる発言、暴言および文化背景の違いにより誤解を招く恐れがある発言が挙げられる。本研究のシミュレーションは会話当事者が罵詈雑言を吐く場面はないため、インタビューでインフォーマントが回答した暴言に対する処理の仕方を検証することができない。また、日本とベトナムの文化の違いにより誤解が予想される発言もシミュレーション・データにないため、検証することができない。聞き手の文化において失礼に当たる発言はシナリオにないが、シミュレーション・データにおいて後述する 6.2.3 項で示す例(126)のように、聞き手の気分を害する恐れがあると判断した際、発言を修正・撤回するように通訳者が話し手に勧めることが検証されている。回りくどい話し方に関しては、インタビュー・データでは、曖昧で回りくどい発言でもまずそのまま訳す、つまり G1 直訳を採用するという通訳者の回答において「権力行使の自制」の遵守が顕著に見られる。会話当事者の相互理解を妨げず、人間関係を損なう可能性がない発言の訳出は G1 直訳がデフォルト値であると通訳者の回答から推察される。しかし、シミュレーションの全データにおいて G1 直訳は計 41 件しか

見られず、ほぼすべての訳出には G1 直訳以外のストラテジーが採用されている。G1 直訳以外のストラテジーの採用は、通訳プロセスの特徴、日本語とベトナム語の言語体系の違いおよび他の規範との相互作用などにより通訳者が変更を避けられない、または意識していない場合もある。ゆえに、G1 直訳の件数が少ないことから、日越間ビジネス通訳者が「権力行使の自制」を遵守しないと結論付けられない（第 7 章 考察 7.2 G1 直訳の件数が少ない要因で詳述するので、そちらを参照されたい）。

通訳者が話し手に対して元の発言の修正・補足・撤回を勧める作業はシミュレーション・データにおいて計 8 回見られた。その 8 回の中に、会話当事者が通訳者の提案に乗らなかったこともあったが、通訳者はその意思を尊重したことが検証された。以下のトランスクリプトの抜粋は、納期について交渉するシーンである。バイヤーは、タオルの納入枚数が 200 枚の場合には 1 週間、500 枚の場合には 10 日ずつ空けて発注するという条件を設けた。これに対して、セラーは、200 枚の場合には発注書を受けてから 1 週間後に、500 枚の場合には 2 週間後にセラーの倉庫から出荷するという条件を提示した。注文書が届いてから出荷までの時間に加え、日本にあるバイヤーの倉庫までの運送の時間も勘定に入れると、バイヤーが設けた納期に大幅に遅れることが想定される。そのため、D 氏は例（53）のライン 153、155 で、I 氏は例（54）のライン 232、233 でセラーに対して納期の再検討を勧めた。しかし、セラーが修正しないと決めたら、セラーが提示した発注書を受けてから 1 週間後と 2 週間後という納期を例（53）のライン 158、例（54）のライン 247 でバイヤーに伝えている。

例（53）：

152	セラー	Vâng, và 500 chiếc tiếp theo thì chúng tôi sẽ xuất, xuất khỏi kho chúng tôi [xuất khỏi kho chúng tôi を強調] sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng (はい、それから、次の 500 枚は（相手を含まない「我々」）は出荷、発注書をもらってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します）。
-----	-----	---

153	D①	[小声で] 10 ngày、lúc này ông ấy bảo là 10 ngày (10 日、(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) は先ほど 10 日だと言いました)。
154	セラー	Ừm、chị cứ nói với ông ý là 500 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất kho (D① : Ủm) sau 2 tuần (うーん、(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) はどうぞそのまま(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) に次の 500 枚が 2 週間後に (D① : うーん) 倉庫から出荷すると話してください)。
155	D①	2 tuần chứ không phải là 10 ngày như ông ấy yêu cầu ((年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) が求めている 10 日ではなくて、2 週間ですか) ?。
156	セラー	Đúng rồi (そうです)。
157	D①	Vâng (はい)。
158	D①	で、その次の、あの一、500 枚は (バイヤー : はい) 発注していただいてから、あの一、2 週間後、2 週間後なんですけど、はい、えー、出荷させていただきたいと思います。

(巻末資料 403-404)

例 (54) :

231	セラー	Xuất hàng khỏi kho chúng tôi sau 1 tuần (I① : À) kể từ khi nhận được đơn hàng (発注書をもらってから 1 週間後に (I① : あー) (相手を含まない「我々」) の倉庫から出荷します)。
232	I①	Thế là còn nó đi hết bao ngày thì mình chưa biết đúng không (つまり、それが何日かかるかは(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) はまだ分からないということで正しいですか) ?。
233	I①	[小声で] Thế thì cũng sẽ hơi thấp hơn so với kỳ vọng của họ (そうであれば、彼らの期待よりちょっと低いです)。

234	セラー	Vâng, thì đây là cái nguyện vọng bên mình thì mình cứ trình bày thôi (はい、えーと、それが (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) の希望だから、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) はそのまま述べます)。
(中略)		
247	I①	えー、ま、注文してから 1 週間後、うちの倉庫から出品させていただきます。

(巻末資料 694-695)

さらに、インフォーマントの回答では言及されていないが、シミュレーション・データでは、コミュニケーションが捗るように通訳者が行ったファシリテイトの作業に対して会話当事者が従わない場合でも、通訳者がその意思を尊重し、「権力行使の自制」を遵守していることが見られた。以下のトランスクリプトの抜粋は、セラーがタオルに企業名を載せない場合の価格を提示した後、話の内容がまとまるように C 氏がライン 16、18 でセラーに対して企業名を載せる場合の価格も述べるように質問し、ファシリテイトをした。しかし、セラーがそれに従わない意思を示したら、C 氏はファシリテイトを終えた。

例 (55) :

16	C①	Còn nếu mà có tên doanh nghiệp thì là bao nhiêu tiền hả anh (それから、もし企業名があるなら、いくらですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)) ?。
17	セラー	Không, cái này thì . . . (いやー、これは . . .)。
18	C①	À, thế anh cứ . . . (あー、では、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) はそのまま . . .)。
19	セラー	Cứ cứ nói đi (どうぞそのまま、そのまま話し続けてください)。
20	C①	Vâng, vâng (はい、はい)。

21	C①	ま、まず値段のこと（バイヤー：はい）なんですけど、えーと、ま、もし、えーと、御社の名前ですね（バイヤー：うん）記載が、えー、必要な場合は、えー、販売値段は、ま、180 円、ま、希望しておりますが,,
----	----	---

（巻末資料 314）

通訳者自身の感情を訳出に反映させないという規範意識については、通訳者が自分の個人的な考えや推測を表明したりコメントしたり違反したことがシミュレーション・データにおいて計 4 回認められた。

例（56）～（57）の抜粋では、「刺繍じゃなくても 10 文字入っていればいい」とすると何か他の方法はありますか」というバイヤーの曖昧な質問に対してセラーがその意図が分からず、例（56）のライン 109 および例（57）のライン 80、82 で費用を最小限にするための方法を意味しているかを確認している。6.1.1 項において論じたように、バイヤーの質問の意図は「防染、捺染やジャガードなど他の加工方法についても説明してください」のようにも捉えられる。しかし、C 氏および E 氏はセラーの質問をバイヤーに訳さず、ライン 110 において、費用を抑えるのが目的だという通訳者自身の推測を伝えている。

例（56）：

109	セラー	Phương pháp để giảm thiểu <cái chi phí đúng không>（費用を最小限にするための方法で正しいですか）？。
110	C①	<Chắc là bác ấy muốn giảm>{>}（おそらく（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は下げたいです）。
111	C①	Vâng（はい）。
112	セラー	Ừ、ừ（うん、うん）。

（巻末資料 321-322）

例（57）：

79	E①	Chắc là về giá hoặc là về . . .（おそらく価格について、又は～について）。
----	----	--

80	セラー	Ừm, cái phương pháp nào (E① : Vàng) vẫn in tên lên nhưng mà (うーん、何か方法とは (E① : はい) そのまま名前をプリントしながらも) ,,
81	E①	Vẫn in tên lên mà vẫn . . . (そのまま名前をプリントしながらも) 。
82	セラー	giảm xuống (下がる) ? 。
83	E①	はい。

(巻末資料 445)

さらに、C 氏は例 (58) では、ライン 354 でバイヤーの発話を訳出し終えた後に、ライン 356、357 において自分も会話当事者であるかのように、商品の運送手段としての船便および航空便に対する個人の考えを表明している。場面①における依頼者はセラーであることから、C 氏はライン 356、357 においてセラーに対する共感を示すことによって依頼者との距離を縮めようとする可能性も否定できないが、通訳者自身の感情を訳出に反映させないという規範意識に明らかに違反している。

例 (58) :

354	C①	】】 <Bằng>{>} đường thủy cũng được hoặc là bằng máy bay hay cái gì đó cũng được (船便でもいいし、又は飛行機か何便でもいいです) 。
355	セラー	Ừm (うーん) 。
356	C①	[小聲で] <笑いながら>Chắc chắn là, chắc phải bằng đường thủy thôi chứ (きっと、おそらく船便しかありません) 。
357	C①	Máy bay thì chắc là giá nó cao (飛行機はおそらく価格が高いです) 。

(巻末資料 344)

以下の例 (59) の抜粋では、ライン 147 における E 氏による個人的なコメントがライン 149 からライン 158 にかけてのタイムロスの原因となった。場面②

における依頼者はバイヤーであることから、E氏はセラーがより少ない枚数で納入するようにと依頼しているバイヤーの役に立ちたいという動機からライン147においてコメントをし、説得したと考えられる。しかし、この場合のコメントは依頼者に貢献する目的が達成できず、情報提供の面では有意義なものとは考えられない。

例（59）：

143	バイヤー	5,000 枚ですと（E②：はい）、それでも多いですね。
144	バイヤー	何とか、あの一、えー、もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけどね。
145	E②	<笑い>はい。
146	E②	Bác ấy、vì là cái 5,000、5,000 ấy（セラー：Ừm）thì là nó vẫn là hơi nhiều、hơi lớn、hơi nhiều so với cái nhà kho của chúng tôi（（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は、その 5,000、5,000 は（セラー：うーん）（相手を含まない「我々」）の倉庫にとってまだちょっと多い、ちょっと大きい、ちょっと多いためです）。
147	E②	Thì anh biết rồi đấy、bên Nhật thì nó <笑い>kiểu cái mặt bằng là、cái nhà kho nó không được rộng như là ở bên mình（えーと、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が知っている通り、日本では敷地は、倉庫は（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側ほど広くないです）。
148	E②	Thì có gì anh có thể thu hẹp cái số đấy một chút được không a（えーと、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）はその数字を減らしてくださいませんか）？。

149	セラー	À, thế ở bên Nhật là hầu như các nhà kho họ để rất là nhỏ à (あー、えーと、日本ではほとんどの倉庫は彼らがとても小さくしていますか) ?。
150	E②	Vâng ạ (はい) 。
151	セラー	Hầu như ấy gì, không phải chỗ nào cũng như thế (ほとんどでしょ、どこでもそうではなくて) ?。
152	E②	<笑い>あの一、こそうは日本の方が小さいですね。
153	バイヤー	うん?。
154	E②	こそう。
155	バイヤー	こそう?。
156	E②	あの一、おき、置くためのところ。
157	バイヤー	あっ、倉庫。
158	E②	倉庫 (バイヤー: あ、はい、はい)、倉庫が、あの一、日本の土地 (バイヤー: <笑い>) が高いから<バイヤーと2人で笑い>、置くところがありません。

(巻末資料 493-494)

ここまで見てきたように、日越間ビジネス通訳者がインタビューで回答した罵詈雑言および日本とベトナムの文化の違いにより誤解が予想される発言に対する処理の仕方はシミュレーション・データで検証できなかった。しかし、インタビューで言及されないが、シミュレーション・データを分析した結果、通訳者によるファシリテイトの作業に対して会話当事者が従わない場合でも、通訳者がその意思を尊重し、「権力行使の自制」を遵守することが見られた。また、コミュニケーションの手段を独占し、操作するという通訳者特有の権力を行使することが会話当事者の主体性を阻害してしまう行為、すなわち誤った権力行使は、日越間ビジネス通訳者 11 名によるシミュレーション・データのうち、C 氏および E 氏の 2 名のデータにおいて計 4 件見られたが、僅少であった。この結果から、日越間ビジネス通訳者は「権力行使の自制」を職業規範意識の

1 つとして持っているのみならず、業務を遂行する際にも実現し、規範として遵守していると言えよう。

6.1.3 「依頼者を裏切らない立場」の検証

インタビュー・データでは、通訳者の立場は、会話当事者のどちらにも与せず常に中立な立場か、依頼者寄りの立場かという 2 つの傾向に分かれているが、「依頼者を裏切らない立場」は共通している。また、日越間ビジネス通訳者は、依頼者の役に立とうと提案したり、依頼者の発言であるかどうかによって人称代名詞を使い分けたり、依頼者側が提示した条件に同意してくれるように表現を工夫したりすることによって依頼者寄りの立場を示すこともインタビュー・データの分析で明らかになった。

シミュレーション・データの分析では、同じ ST に対して、場面①：依頼者がセラーである場合と、場面②：依頼者がバイヤーである場合とで、会話当事者のどちらかに寄る立場が示される訳出の変更があるかを調べた。場面①と場面②のシミュレーション・データを見比べた結果、通訳者が故意に会話当事者に害を及ぼす言動は全く見られなかった。また、依頼者寄りの立場は、同一箇所における提案、お礼、お詫びの追加の有無と、同じ指示対象に対する人称代名詞の使い分けにおいて見られた。

6.1.2 項の例（53）～（54）では、セラーがバイヤーの希望している期限より大幅に遅れる納期を提示した際、D 氏および I 氏は場面①において、依頼者であるセラーに対して納期の再検討を勧めている。セラーとバイヤーがそれぞれ提示した納期に大きな違いがあることは場面①と場面②とでは変わらないものの、場面②において依頼者ではないセラーに対して D 氏と I 氏は納期の再検討を勧めなかった。

場面①、②の変更に伴うお礼の追加の有無はシミュレーション・データにおいて見られなかった。これはシナリオにおいて会話当事者がお礼を述べる発話文が元々多いことに起因すると考えられる。しかし、お詫びの追加の有無に関しては、依頼者が相手の要請を受諾しなかった際、依頼者がお詫びしなくても、謝罪の意を表したうえで訳出するという現象が B 氏と F 氏の訳出に見られた。以下のトランスクリプトの抜粋は、最小発注数について交渉する際、1 回の発

注につき場面①：200枚、場面②：2,000枚納入してほしいというバイヤーの条件に対して、セラーが場面①：500枚、場面②：5,000枚という反対申し込みの条件を提示したシーンである。セラーがバイヤーの要請を受諾しないことは2つの場面で共通しているが、B氏とF氏は場面①ではPr3a情報の追加のストラテジーを採用し、例（60）のライン76、84と例（62）のライン137で「大変申し訳ございません」を追加しているが、場面②では、お詫びを追加しなかった。

例（60）：

73	セラー	Ừm, về số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi nhận 1,000 chiếc cho 1 đơn hàng（うーん、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は1回の発注に当たって1,000枚で引き受けています）。
74	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng 500 chiếc（しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は500枚の数量で対応できます）。
75	セラー	Ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần thế thì có được không ạ（そのように1回で500枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください）。
76	B①	そうですね、大変申し訳ございません。
77	B①	あの一、当社はですね、1回の、こう、やはり発注数の、ま、最低限として1,000枚から（バイヤー：うん）ということです。
78	B①	ま、しかしですね、今回、ま、初めての取引ということなので、えー、ま、500枚で、あの一、も大丈夫ですけども、えー、500枚で大丈夫でしょうかね？。
（中略）		
83	セラー	Vâng, thưa ông thì, tối thiểu mỗi đơn hàng thì chúng tôi phải đạt 500 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận（はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、1回の発

		注に当たって、（相手を含まない「我々」）が採算が取れるように（相手を含まない「我々」）は最低でも 500 枚達しなければなりません）。
84	B①	<u>そうですね、大変申し訳ございません。</u>
85	B①	あの一、当社もですね、えー、500 枚、1 つのオーダーで 500 枚がないとですね、中々、その一、利益も、あの一、出ないですね、黒字ならないので。

（巻末資料 275-276）

例（61）：

72	セラー	Vâng, thưa ông là về cái số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi nhận, phải nhận là 10,000 chiếc cho 1 cái đơn hàng（はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は 1 回の発注に当たって 1 万枚で引き受けて、引き受けなければなりません）。
73	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng là 5,000 chiếc（しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は 5,000 枚の数量で対応できます）。
74	セラー	Thì ông xem cái số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ（えーと、そのように 1 回 5,000 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください）。
75	B②	えー、そうですか（バイヤー：うん）、実は当社はですね、えー、最低でも 1 回の注文は 1 万枚,,
76	バイヤー	<1 万枚>{<}
77	B②	<受けて>{>}おりまして、えー、しかし、今回初めてこういう、あの一、外国の企業と取引するので、えー、じゃ、あの一、1 回 5,000 枚ぐらいのご注文はいかがでしょうか。

(中略)		
82	セラー	Vâng, ờ, mỗi 1 đơn hàng thì tối thiểu chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận (はい、えー、1回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」)が採算が取れるように(相手を含まない「我々」)は最低でも 5,000 枚達しなければなりません)。
83	B②	そうですね (バイヤー：うん)、だけど、あの一、当社もですね、えー、1回の注文で 5,000 枚じゃないと、中々利益も出ないですね。

(巻末資料 297-299)

例 (62) :

136	セラー	Vâng, à, tối thiểu mỗi đơn hàng chúng tôi phải đạt 500 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận (はい、あー、1回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」)が採算が取れるように(相手を含まない「我々」)は最低でも 500 枚達しなければなりません)。
137	F①	はい、 <u>大変申し訳ございません</u> が (バイヤー：うん)、1回の発注は一番少なくとも 500 枚でお願いしたいと考えておりますが。

(巻末資料 531)

例 (63) :

115	セラー	À, thưa ông là tối thiểu mỗi 1 đơn hàng chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có cái lợi nhuận trong đây ạ (あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、1回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」)がその中から採算が取れるように、(相手を含まない「我々」)は最低でも 5,000 枚達しなければなりません)。
116	F②	はい、ま、最低 1回は最低でも 5,000 枚お願いしたいと思います。

(巻末資料 558)

F氏はインタビューで「何とかして依頼者の意見を受け入れてくれるかを考えた結果、前置き、お礼とお詫びを適宜追加している」と回答しているが、場面①と場面②のシミュレーション・データを見比べた結果、訳出の際に実現していることが検証された。

同じ指示対象に対する人称代名詞の使い分けに関しては、日本語では、主語が話し手自身であったり、話し相手であったりする場合、文の表面からしばしば表示されていないため、ベトナム語から日本語へ通訳する際、通訳者がベトナム語のSTにおける主語を日本語のTTにおいて省略することが多い。それに対して、ベトナム語では、主語が原則的に現れるため、日本語からベトナム語へ訳出する際、通訳者が日本語のSTにおいて省略された主語をベトナム語のTTにおいて明示化させている。

シミュレーション・データにおける日本語からベトナム語への訳出に着目すると、同じバイヤー、またはバイヤーの会社のことを指すために、*tôi*（私）、*chúng tôi*（相手を含まない「我々」）、*công ty tôi*（我が社）、*bên em*（（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）側）という一人称とともに、*họ*（彼ら）、*người ta*（あちら）、*bác/bác ấy*（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）という三人称も使われている。表14では、シミュレーション・データにおける日本語からベトナム語への訳出でバイヤー側を指すために、上記の人称代名詞が用いられた発話文数を示す。

表 14. バイヤー側を指す主な人称代名詞の発話文数

通訳者 & 場面	三人称			一人称	
	Họ	Người ta	Bác/bác ấy	Tôi/chúng tôi/ công ty tôi	Bên em
A①	12	5	0	8	0
A②	0	0	0	24	0
B①	0	0	1	28	0
B②	0	0	0	33	0
C①	1	0	35	0	0

C②	0	0	21	0	2
D①	0	0	0	19	0
D②	0	0	0	29	0
E①	1	1	35	6	0
E②	0	0	11	31	0
F①	0	0	2	32	0
F②	0	0	0	36	0
G①	0	0	0	23	0
G②	0	0	0	24	0
H①	0	0	0	24	0
H②	0	0	0	27	0
I①	14	0	5	14	0
I②	0	0	0	30	3
J①	0	0	7	14	1
J②	3	0	2	24	0
K①	17	0	8	0	0
K②	0	0	0	10	0

表 14 が示しているように、バイヤー、またはバイヤーの会社のことを指すために、通訳者 B、D、F、G、H は場面①においても場面②においても基本的に一人称を使用しているが、通訳者 C は一貫して三人称を使っている。しかし、通訳者 A、E、I、J、K は、依頼者がセラーである場面①では主に三人称を、依頼者がバイヤーである場面②では主に一人称を使用し、人称代名詞の使い分けによって依頼者寄りの立場を表明している。

通訳者 A、E、I、J、K の人称代名詞の使用傾向に場面①と場面②とでは有意な違いがあるかどうかを検証するために、5 名が一人称と三人称を用いた発話文数（表 15）に対して対応のある t-検定を行った結果、p 値が 0.006 と 0.014 で有意差が見られた（ $p<.05$ ）。

表 15. 通訳者 A、E、I、J、K が一人称と三人称を用いた場面別の発話文数

通訳者	一人称		三人称	
	場面①	場面②	場面①	場面②
A	8	24	17	0
E	6	31	37	11
I	14	33	19	0
J	15	24	7	5
K	0	10	25	0

以下のトランスクリプトの抜粋は、販売促進用のタオルであるため、企業名を載せたいというバイヤーの説明を通訳者 A、E、I が日本語の ST において暗示化された主語を Pr2a 明示化のストラテジーでベトナム語の TT において明示化して訳出したシーンである。依頼者がセラーである場面①では、A 氏、E 氏、I 氏はバイヤー、またはバイヤーの会社のことを指すために、例（64）のライン 23、例（66）のライン 13、18、例（68）のライン 15 で「họ（彼ら）」、または「bác ấy（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）」という三人称を用いている。それに対して、依頼者がバイヤーである場面②では、A 氏は例（65）のライン 18 で、E 氏は例（67）のライン 18 で、I 氏は例（69）のライン 15、16 で 3 名とも「chúng tôi（相手を含まない「我々」）」という一人称を使用している。

例（64）：

18	バイヤー	これは、あの一、お客様に、あの一、無料で差し上げる物ですので、あの一、やっぱり会社の名前が入ってないと宣伝になりません。
19	A①	うん。
20	バイヤー	ですので、会社の名前は必ず入れていただく必要がありますね。
21	A①	うん。

22	バイヤー	しかも、会社の名前はちょっと長くて、10 文字ですね。
23	A①	Cái này là, sản phẩm này thì là <u>họ</u> muốn tặng cho khách hàng nên là nếu không có tên của công ty thì sẽ không trở thành quảng cáo cho khách hàng nên <u>họ</u> sẽ muốn có tên, tức là tên công ty lên (これは、この商品は <u>彼ら</u> が顧客に贈りたいので、もし会社名がなければ、顧客への宣伝にならないので、 <u>彼ら</u> は名前、つまり、会社名を載せたいです)。

(巻末資料 213)

例 (65) :

16	バイヤー	ま、あの一、一応これはお客様に差し上げる商品ですので、えー、やはり会社の名前がないと、えー、宣伝にならないと。
17	バイヤー	<ま、ですから>{<} 【 【。
18	A②	】 】 <Bởi vì đây là>{>} sản phẩm mà <u>chúng tôi</u> muốn tặng cho khách hàng cho nên là、à、chúng tôi cần phải có tên của nó ở trên sản phẩm、à、để quảng cáo (これは (相手を含まない「我々」) が顧客に贈りたい商品なので、あー、(相手を含まない「我々」) は宣伝のために、あー、商品にその名前を載せる必要があります)。

(巻末資料 239)

例 (66) :

10	バイヤー	ま、あの一、これは、あの一、お客様に無料で差し上げる品物なんですね。
11	バイヤー	ですから、あの一、やっぱり会社の名前が入ってないと宣伝にならないので、えー、会社の名前は必ず入れるというのが、ま、そういう必要があります。
12	E①	はい。
13	E①	<u>Bác ấy</u> bảo là vì là <cái>{<} 【 【 ((自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は～のため～と言いました)。

14	バイヤー	】】 <ま>{>},,
15	E①	はい、いいですか、はい。
16	バイヤー	後、あの一、え一、会社の名前、ちょっと長くて、10 文字になります、はい。
17	E①	はい。
18	E①	<u>Bác ấy</u> bảo là vì cái tao [日本語の「タオル」の途中]、 <u>cái khăn mặt này ấy thì là bác ấy cho khách</u> ((自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) はこのタオ [日本語の「タオル」の途中]、このフェイスタオルは (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が顧客にあげると言いました) 。

(巻末資料 438)

例 (67) :

12	バイヤー	ま、あの一、これは、あの一、お客様に無料で差し上げる品物ですね。
13	E②	はい。
14	バイヤー	で、ですから、ま、あの一、え一、会社の名前がないと宣伝にならないと (E② : はい) ということで、ま、会社の名前を入れるのはひつ、是非必ずなんです。
15	E②	はい。
16	バイヤー	で、え一、ちょっと会社の名前は長くて、10 文字になります。
17	E②	はい。
18	E②	À、tại vì là cái sản phẩm này ấy thì <u>chúng tôi</u> muốn là dùng làm hàng khuyến mại tặng cho khách (あ一、この商品は (相手を含まない「我々」) は顧客に贈る販売促進品として使いたいです) 。

(巻末資料 481)

例 (68) :

9	バイヤー	ま、あの一、これは一応お客様に無料で差し上げる品物なんですね。
10	I①	はい。
11	バイヤー	ですから、ま、あの一、会社の名前が入ってないと宣伝にならないということになりますので（I①：はい）、会社の名前は必ず入れていただく必要があります。
12	I①	そうですね、は<い>{<}>。
13	バイヤー	<で>{>}>、会社の名前はちょっと長くて、10 文字になります。
14	I①	はい、分かりました、はい。
15	I①	<u>Bác ấy</u> bảo là cái này thì, sản phẩm này thì sẽ tặng miễn phí cho khách hàng ((自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) はこれが、この商品が顧客に無料で贈ると言いました) 。

(巻末資料 673-674)

例 (69) :

10	バイヤー	えー、これは、あの一、お客様に無料で差し上げる品物ですので、ま、あの一、やっぱり会社の名前がないと宣伝にならないですね。
11	バイヤー	ま、ですから、会社の名前が入る必要があります。
12	I②	はい。
13	バイヤー	で、会社の名前は少し長くて、10 文字ですね。
14	I②	Ồ, chắc là anh cũng nhận được thông tin từ bên phía JETRO ấy a (えー、おそらく (自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) も JETRO 側から情報を受けました) 。
15	I②	Thì (セラー : Dạ) <u>chúng tôi</u> thực tế là lần này nhập hàng ấy là mục đích để làm chiến lược quảng cáo, truyền thông (えーと (セラー : はい) 、 (相手を含まない「我々」) は実は今回の入荷は宣伝、広報戦略を実施するためです) 。

16	I②	Tức là <u>chúng tôi</u> sẽ phát cho, tặng cho khách hàng miễn phí (つまり、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は顧客に無料で配る、贈ります)。
----	----	---

(巻末資料 707)

上記の例(64)～(69)で採用されているストラテジーに関して、STにおいて暗示化された主語を TT において明示化すること自体は、Pr2a 明示化のストラテジーである。しかし、ST において暗示化された一人称の主語を TT において三人称に明示化するのは、話し手、聞き手と通訳者の間の関与の度合いを変更する、つまり Pr4 対人関係の変更であると同時に、通訳者の存在感も高めるため、Pr8 可視性の変更でもある。

以下の例(70)～(73)では、納期について交渉する際、バイヤーが2週間の運送期間が自社の倉庫に到着した時点までカウントされるという条件を提示し、J氏、K氏が訳出したシーンである。バイヤーの発話文では、場面①と場面②のいずれにおいても「我々」または「こちら」という一人称で自社のことを指している。しかし、J氏とK氏は、バイヤーの会社のことを、場面①では例(70)のライン275で「bác ấy (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)」、例(72)のライン242で「họ (彼ら)」という三人称で、場面②では例(71)のライン221と例(73)のライン170で「chúng tôi (相手を含まない「我々」)」という一人称で指している。

例(70)：

266	バイヤー	で、後 500 枚の方についても、うん、発注して 2 週間後には、あの一、御社の倉庫から出るのではなくて、 <u>我々</u> の倉庫 (J①：はい) に届くよう、そういうふうにしていただきたい。
(中略)		

275	J①	<p>Đến cái 500 chiếc tiếp theo thì thôi không cần quan tâm là đường thủy hay đường biển, à, quên, đường thủy hay là đường hàng không ạ, thì trong vòng 2 tuần là phải đến được kho của <u>bác ấy</u> (次の 500 枚は水上輸送、又は船便、あー、しまった、船便、又は航空便に関係なく、2 週間以内に <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> の倉庫に届かなければなりません)。</p>
-----	----	---

(巻末資料 765-766)

例 (71) :

219	バイヤー	<p>で、後の 5,000 枚についても、えー、発注して 2 週間後に、えー、ま、御社の倉庫から出るのではなくて、<u>こちらの</u> 倉庫に届くようにしていただきたいです。</p>
(中略)		
221	J②	<p>Xong sau đó thì là đến, từ 5,000 chiếc tiếp theo là trong vòng 2 tuần từ khi đặt hàng 5,000 chiếc đó sẽ phải đến được kho của <u>chúng tôi</u> (で、その後は、次の 5,000 枚からは発注してから 2 週間以内にその 5,000 枚は <u>(相手を含まない「我々」)</u> の倉庫に届かなければなりません)。</p>

(巻末資料 797)

例 (72) :

239	バイヤー	<p>で、後の 500 枚の方は、そうですね、発注して 2 週間後には、えー、我々の倉庫に、御社の倉庫から出るのではなくて、<u>こちらの</u> 倉庫に届くということでお願いできますか。</p>
(中略)		
242	K①	<p>Còn trong trường hợp mà 500 chiếc thì 2 tuần sau là phải đến được <u>bên họ</u>, chứ không phải là 2 tuần sau mới là từ bên mình đi ra (500 枚の場合は、2 週間後にやっと (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側から出るわけではなく、2 週間後に <u>彼ら側</u> に届かなければなりません)。</p>

(巻末資料 826-827)

例（73）：

168	バイヤー	で、後の 5,000 枚については、うーん、ま、発注して 2 週間後には、 <u>我々</u> の倉庫に届くという<ことで、そういうふうにやっていただきたいですね>{<}
(中略)		
170	K②	Còn từ 5,000 tấm sau đây thì tức là phải 2 tuần sau là đến được, tức là 2 tuần đây là phải có mặt tại, tại kho của <u>chúng tôi</u> (その後の 5,000 枚以降は、つまり、2 週間後に届く、つまり、その 2 週間、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> の倉庫に、に現れなければなりません)。

(巻末資料 850-851)

さらに、シミュレーション・データにおけるベトナム語から日本語への訳出に焦点を当てると、バイヤー、またはバイヤーの会社のことを指す人称代名詞はベトナム語の ST では ông (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、または công ty ông ((年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)の会社)が、日本語の TT では暗示化されるか、「御社」または「貴社」が使用され、ST と TT のいずれにおいても二人称である。

しかし、例外的に、通訳者がバイヤーの会社のことをバイヤーに日本語で「うちの会社」という一人称の使用が 1 件見られた。それは、下記の例（75）のライン 8 における C 氏の訳出である。例（74）～（75）はセラーが価格を提示した同一シーンであるが、C 氏は、依頼者がセラーである場面①では、バイヤーの会社のことを他の通訳者と同じように「御社」と呼んだのに対して、依頼者がバイヤーである場面②では、「うちの会社」と呼んでいる。

例（74）：

8	セラー	Thì nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 185 yên 1 chiếc (えーと、もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」)が望む価格は 1 枚 185 円です)。
---	-----	--

(中略)		
21	C①	ま、まず値段のこと（バイヤー：はい）なんですけど、えーと、ま、もし、えーと、 <u>御社</u> の名前ですね（バイヤー：うん）記載が、えー、必要な場合は、えー、販売値段は、ま、180 円、ま、希望しておりますが、

(巻末資料 313-314)

例 (75) :

4	セラー	Thì nếu không thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm thì giá mà chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc ạ (えーと、もし商品に企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」) が望む価格は 1 枚 180 円です)。
(中略)		
8	C②	えーと、ま、まず、えーと（バイヤー：うん）、お値段についてですね（バイヤー：はい）話したいと思うんですけど、えーと、もし、えー、あの一、 <u>うちの会社</u> の名前、えー、あの一、印刷しない（バイヤー：うん）場合は、えーと、180 円。

(巻末資料 353)

上記の例 (75) では、C 氏が自分自身のことを依頼者側の一員と見なしていることを依頼者のバイヤーにアピールしているが、同じ場面②において日本語からベトナム語へ訳出する際、例 (76) のようにバイヤーの会社のことを指すために *bên em* ((自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) 側) という一人称を 2 回用い、セラーに対しても自分がバイヤー側に与していることを表明している。例 (74) ~ (76) で示されている人称代名詞の使い方から、C 氏が依頼者寄りの立場をとっていることが読み取れる。

例 (76) :

401	バイヤー	ま、あの一、えー、値段も納入の、えー、枚数も、それから（C②：うん）納期も、ま（C②：うん）考慮していただきましたから（C②：うん）、それでは、し、支払いについては、ま、御社のおっしゃる通り、えー、毎月、えー、10日の締めで（C②：うん）、翌月10日[↑]？。
402	C②	うん、はい。
403	バイヤー	に支払いさせていただきます。
404	バイヤー	それでいかがですか。
405	C②	Thì vì là bên anh đã có những cái cố gắng là làm đơn hàng cho <u>bên em</u> từ 2,000 với cả giá thành cũng rất là phù hợp cho nên là bác ấy đồng ý (セラー：Ừm) với cái điều kiện thanh toán là thanh toán vào ngày 10 tháng tiếp theo (えーと、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)側が <u>(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称)側</u> のためにとても適切な価格で発注を 2,000 枚台にするように努力してくれたので、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)は(セラー：うーん)翌月 10 日に支払うという支払い条件に同意します)。

(巻末資料 385-386)

このように、場面①と場面②のシミュレーション・データを見比べた結果、インタビューで回答された場面①、②の変更に伴うお礼の追加の有無は見られなかったものの、シミュレーションでは、通訳者が故意に会話当事者に害を及ぼす言動は全く見られず、かつ依頼者の役に立とうと提案したり、依頼者側が提示した反対申し込みの条件を受け入れてくれるようにお詫びを追加したり、依頼者の発言であるかどうかによって人称代名詞の使い分けをする様子が見られた。よって、「依頼者を裏切らない立場」は規範意識に留まらず、規範として成立し、遵守されていると言えよう。

6.2 コミュニケーション規範

インタビュー・データからコミュニケーション規範意識として「コミュニケーションの流れの円滑化」、「相互理解の促進」および「良き人間関係の構築・維持」の3つが抽出された。

6.2.1 「コミュニケーションの流れの円滑化」の検証

インタビュー・データの分析では、相手あるいは通訳者がしゃべっている途中に割り込む、一方的にしゃべり続け、相手に発言権を譲らない、あるいは同じことを繰り返して話す、話の流れに沿わない会話当事者がいる場合に、コミュニケーションが捗るように通訳者がファシリテーターの役割を担っているという切片データから「コミュニケーションの流れの円滑化」が浮き彫りになった。

シミュレーション・データの分析では、日越間ビジネス通訳者は計16回ファシリテーターの役割を担った。通訳者がファシリテイトした状況は、インタビューの回答で言及された、会話当事者がしゃべり続けるケース（1回）と話の流れに沿わないケース（2回）の他に、話者交替が順調に進まず、沈黙が続くケース（3回）および話がまとまらないケース（10回）もあった。

以下の例（77）は、セラーがタオルの価格を提示する際、名入れ方法別の価格を述べたうえで、さらに月割りや日割りをするといかに安くなるかなど詳細な情報を盛り込み、通訳者に訳出する機会を与えなかったため、通訳者はライン34からライン36にかけてセラーに対して通訳させてくれるように要求したシーンである。

例（77）：

25	セラー	10 chữ thì trong trường hợp in tên, không phải thêu, thì giá sẽ là 187 yên 1 chiếc (10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 187 円です)。
(中略)		

31	セラー	Trong trường hợp thuê thì đắt hơn, sẽ là 190 yên (刺繍の場合はより高くて、190 円になります)。
32	A①	Ừm (うーん)。
33	セラー	Giả sử dùng khăn này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng chưa đến 16 yên (A① : Ừm)、mỗi ngày chỉ khoảng 0,5 yên (このタオルをこれから 1 年間使うとしたら、毎月 16 円未満で (A① : うーん)、毎日 0.5 円ぐらいにしかありません)。
34	A①	Từ từ (落ち着いて)。
35	A①	<u>Anh vừa nói đến chỗ phần 190 yên nhé ((自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) は只今 190 円のところまで言いましたね) 。</u>
36	A①	<u>Xong sau đó sẽ dịch qua nhé để cho người ta sẽ nắm được cái giá như thế nào nhớ [セラー : 頷く] (それを終えたら、あちらが価格がどうなっているかを把握できるようにざっと訳しますね) 。</u>

(巻末資料 213-214)

以下の例 (78) では、バイヤーの懸念事項を A 氏が訳出したが、セラーはバイヤーの不安に触れず、ライン 100 において価格の条件を追加し、的外れな返答をした。そこで、A 氏はライン 101 でセラーに対して話の流れに沿って発言するように促している。

例 (78) :

98	バイヤー	と、プリントだと、ま、使うと、あ、ま、洗うと消えてしまうような気がしますけど、その方はどうですか。
99	A①	Tôi hơi phân vân một chút bởi vì là nếu như mà dùng in thì giặt nó đi thì nó sẽ bị mờ chữ đi ý (もしプリントを使えば、それを洗濯すると、それは文字が薄くなるので、私はちょっと迷っています) 。

100	セラー	À, về vấn đề này thì nhờ em nói với ông ý là với in 10 chữ màu đen lên khăn thì giá sản phẩm sẽ là 185 yên 1 chiếc (あー、この件については、タオルに 10 文字を黒でプリントすると、商品の価格が 1 枚 185 円になると(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) に伝えることを(自分の弟もしくは妹の年代の相手に用いる二人称／敬称) に頼みます)。
101	A①	<u>Không, người ta đang phân vân về việc là nếu như mà dùng in, chỉ in thôi thì nếu như rửa đi nó sẽ bị, à giặt đi nó sẽ bị trôi màu thì anh có cái tư vấn gì không</u> (いいえ、あちらは、もしプリントを使えば、プリントだけなら、洗うと、それが、あー、洗濯すると、その色が消えてしまうのではないかと迷っていますが、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)は何かアドバイスがありますか)？。

(巻末資料 219-220)

話者交替が順調に進まず、沈黙が続く際、通訳者がファシリテイトした場合の例として、以下のトランスクリプトの抜粋では、納期について話したいというセラーの希望を通訳者がバイヤーに伝え終えたが、セラーが納期の話を開始せず、沈黙が続いた。そこで、A 氏が例 (79) のライン 203 において、C 氏が例 (80) のライン 286 においてセラーに発言するように促している。

例 (79) :

193	セラー	Nhưng về thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm (しかし、納期については私ももっと協議したいです)。
(中略)		
201	A①	その一、何日まで、いつまでにこちらから商品を送れば、あ、送らなければならないのかについて、えー、ちょっと確認、少し確認させていただきたいと思います。
202	バイヤー	はい。

203	A①	<<沈黙 3 秒>> <u>Anh nói đi</u> ((自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) はどうぞ話してください) 。
-----	----	--

(巻末資料 228)

例 (80) :

284	セラー	Nhưng về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông (しかし、納期については私も (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) ともっと協議したいです) 。
285	C①	ま、ちょっと、あの一、発注書はま、最初は 200 枚、次は 500 枚 (バイヤー：うん) という形で、ま、あの一、問題ありませんけど、ちょっと納期について・・・。
286	C①	<<沈黙 3 秒>> [小声で] <u>Thì anh cứ trao đổi đi</u> (えーと、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) はどうぞそのまま話し合ってください) 。

(巻末資料 337-338)

会話当事者の話がまとまるように通訳者がファシリテイトした場合の例として、以下のトランスクリプトの抜粋では、名入れ方法別の価格を提示する際、セラーは黒の 1 色でプリントするという案を出したが、その案を採用すると価格がいくらになるかについては述べなかった。そこで、C 氏は例 (81) のライン 117 と例 (82) のライン 96 において、D 氏が例 (83) のライン 67 において、I 氏が例 (84) のライン 60 と例 (85) のライン 118 において、J 氏が例 (86) のライン 96 において、話がまとまるように、セラーが黒の 1 色でプリントする場合の価格を提示するように促している。

例 (81) :

115	セラー	Và cụ thể ở đây là chúng ta sẽ dùng màu đen (それから、具体的にはここは (相手を含まない「我々」) は黒を使います) 。
116	C①	Ừm (うーん) 。

117	C①	<u>Thì là giá nó sẽ là bao nhiêu a</u> （では、価格はいくらになりますか）？。
-----	----	--

（巻末資料 322）

例（82）：

94	セラー	Cụ thể ở đây sẽ là màu đen（具体的にはここは黒になります）。
95	C②	ま、えーと、方法としては（バイヤー：うん）ですね、えー、黒い色でプリントしたら。
96	C②	<u>Thế thì nếu, giá là bao nhiêu anh nhờ</u> （えーと、もし、価格はいくらですか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称））？。

（巻末資料 360）

例（83）：

64	セラー	Và cụ thể ở đây sẽ là màu đen（それから、具体的にはここは黒になります）。
65	D①	Ừm, ừm（うーん、うーん）。
66	セラー	Thì・・・（えーと・・・）。
67	D①	<u>Cùng, thế thì cái giá là bao nhiêu a</u> （では、価格はいくらですか）？。

（巻末資料 392-393）

例（84）：

58	セラー	Và cụ thể ở đây là chúng ta sử dụng màu đen（それから、具体的にはここは（相手を含む「我々」）は黒を使用します）。
59	I①	Ừm（うーん）。
60	I①	<u>Ồ, thì giá như thế nào hờ anh</u> （えー、えーと、価格はどうなりますか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称））？。

（巻末資料 678）

例（85）：

113	セラー	Cụ thể ở đây là sẽ dùng màu đen（具体的にはここは黒を使います）。
（中略）		
118	I②	<u>Thì giá có giảm hơn một chút không anh</u> （えーと、価格はもう少し下がりますか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称））？。

（巻末資料 715）

例（86）：

94	セラー	Cụ thể ở đây sẽ là màu đen（具体的にはここは黒になります）。
95	J①	はい。
96	J①	<u>Thì, thì giá thành thế nào</u> （えーと、えーと、価格はどうですか）？。

（巻末資料 747）

このように、インタビュー・データにおける、会話当事者が相手あるいは通訳者がしゃべっている途中に割り込む、あるいは同じことを繰り返して話す場合に通訳者がファシリテーターの役割を担った状況は、シミュレーション・データには見られなかった。しかし、インタビューの回答で言及された会話当事者がしゃべり続けるケースと話の流れに沿わないケースの他に、シミュレーション・データにおいては話者交替が順調に進まず、沈黙が続くケースおよび話がまとまらないケースもあった。

また、インタビュー・データにないが、シミュレーション・データにおいて新たに見られた、コミュニケーションの効率化を図るために通訳者がとる言動として、冗語および視覚情報だけで理解し得る発話文の訳出の省略および会話当事者の代弁という2つの作業がある。

中村・袖岡（2004：152）は、情報の伝達にあまり関係しない不要な言葉を冗語と呼び、下記の9つに分けている。さらに、冗語が多く含まれると、情報密度が低くなると主張し、省略を推奨している。

- a) 言いよどみ（「えー」「あー」「ま」「Um」「Aah」）
- b) 時間かせぎの極端に丁寧な言葉使い（「という次第でございますので」）

- c) 話し手と聞き手が理解できる専門用語
- d) 分かりきった主語（「私」「あなた」「みなさん」）
- e) 同じ内容の繰り返し（「cities and towns, aah, cities and towns」）
- f) 言い直し（「日本とアメリカの、日米の」）
- g) 詳細すぎる例示の羅列（「日本の全国紙、これには読売新聞、朝日新聞、毎日新聞、日経新聞、産経新聞、東京新聞、という六つくらい」）
- h) 独り言のようにつぶやく余談
- i) 意味のない言葉（「～と言いますか」「何と言ったらいいか～」）

シミュレーション・データにおいても中村・袖岡（2004：152）のいう冗語が会話当事者による発話で多用されている。しかし、相槌¹⁶（例（87）のライン11）、言いよどみ（例（88）のライン164）、独り言（例（89）のライン195）だけで構成される発話文のうち、訳出されなかったのは計349件あった。また、通訳者が訳出しなかった発話文は上記のようなケース以外に、例（87）のライン7のように通訳者による訳出がなくても視覚情報だけで会話当事者が理解してしまうケースもある。このような冗語および視覚情報だけで理解し得る発話文の訳出の省略は、会話当事者間の情報の伝達に支障をきたさず、会話当事者の主体性も阻害していない。さらに、コミュニケーションの流れを加速させる効果があると考えられる。

例（87）：

7	バイヤー	しかも、[咳] うんと [咳] 失礼。
8	バイヤー	えー、会社の名前はちょっと長くて、10 文字になります。
9	B②	Vâng, trước hết là cái sản phẩm này thì chúng tôi cũng dự định sử dụng làm những cái quà tặng cho các khách hàng của chúng tôi（はい、まずは、この商品は（相手を含まない「我々」）

¹⁶ 堀口（1997：42）は「話し手が発話権を行使している間に、聞き手が話し手から送られた情報を共有したことを伝える表現」と定義している。

		も（相手を含まない「我々」）の顧客への贈り物として使用する予定です）。
10	B②	Do đó, chắc chắn là chúng tôi cần phải cho tên doanh nghiệp vào trong những sản phẩm này rồi（そのため、（相手を含まない「我々」）は必ずこの商品に企業名を載せる必要があります）。
11	セラー	<u>Vâng</u> （はい）。

（巻末資料 291）

例（88）：

163	A①	毎回 200 枚だと少しやりにくいかもしれません。
164	バイヤー	<u>そうですね、ま・・・。</u>

（巻末資料 226）

例（89）：

194	G②	ただ、その一、銀行の振り込みについては、げつ、うん、翌月末じゃなくて、翌月の 10 日に、えー,,
195	バイヤー	<u>翌月の 10 日ですか [↓]、うーん。</u>
196	G②	いただきたいです。

（巻末資料 620）

シミュレーション・データで見られた、コミュニケーションの流れを加速させるために日越間ビジネス通訳者がとる言動は上記の冗語および視覚情報だけで理解し得る発話文の訳出の省略以外に、会話当事者の代弁がある。ここでいう会話当事者の代弁は、会話の流れの中にすでに出てきた、かつ通訳者が確実に理解しきった情報について話し手からの質問や確認の要求などに対して通訳者が聞き手に代わり回答する作業である。

下記のトランスクリプトの抜粋は、支払い条件について交渉する際、バイヤーが支払日として設定した翌々月末（場面①）と翌月末（場面②）に対して、セラーが 10 日という反対申し込みの条件を提示したシーンである。通訳者がセラーの条件を訳出したら、バイヤーは 10 日であるかを確認したが、通訳者 A、C、F、G、H、I、J、K の 8 名は例（90）のライン 279、例（91）のライン

399、例（92）のライン 250、例（93）のライン 196、例（94）のライン 252、例（95）のライン 340、例（96）のライン 369、例（97）のライン 280 でセラーに代わり回答した。

例（90）：

267	セラー	Nhưng chúng tôi mong muốn chuyển khoản vào ngày mùng 10 <của tháng sau nữa>{<}（しかし、（相手を含まない「我々」）は翌々月 10 日に振り込むことを希望しています），，
（中略）		
275	セラー	Tháng sau nữa, chứ không phải là ngày cuối của tháng sau nữa đây（翌々月の最終日ではなくて、翌々月です）。
276	A①	Vâng, ừm（はい、うーん）
277	A①	締めは 10 日でいいんですけども（バイヤー：うん）、ま、振り込みはもう少し早めにしていただいて、次の月の、うーん、の 10 日はいかがですか、月末じゃなくて。
278	バイヤー	翌々月の 10 日ね。
279	A①	<u>うん</u> 。

（巻末資料 236）

例（91）：

367	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn là sẽ được chuyển khoản vào ngày mùng 10 của tháng sau chứ không phải là cái ngày cuối, cuối tháng của tháng sau（しかし、（相手を含まない「我々」）は最終日、翌月末ではなくて、翌月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています）。
（中略）		
395	C②	えーと、えー、締めは 10 日ですけど（バイヤー：うん）、えー、お支払いは、えー、次の月‘げつ’の末じゃなくて、えーと、次の月‘げつ’の 10 日。
396	バイヤー	10 日。

397	C②	<u>はい</u> <笑い>、支払いして。
398	バイヤー	翌月の 10 日ですか。
399	C②	<u>はい</u> 。

(巻末資料 383-385)

例 (92) :

240	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn là sẽ được chuyển khoản vào cái ngày mùng 10 tháng sau nữa chứ không phải ngày cuối của tháng sau nữa (しかし、(相手を含まない「我々」)は翌々月末ではなくて、翌々月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています)。
244	F①	はい、後ですね、えーと、10 日、10 日には締め切るということは分かる (バイヤー：はい) んですけども、できればですね (バイヤー：うん)、翌々月の月末じゃなくて、翌々月の 10 日<までお支払い>{<},,
(中略)		
249	バイヤー	翌々月の 10 日ですか。
250	F①	<u>はい</u> 。

(巻末資料 543-544)

例 (93) :

189	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn là phía ông sẽ chuyển khoản cho chúng tôi vào ngày mùng 10 của tháng sau nữa chứ không phải là cái、cái ngày cuối tháng (しかし、(相手を含まない「我々」)は(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)側が(相手を含まない「我々」)に振り込むのが翌々月 10 日で、月末ではないことを希望しています)。
(中略)		
194	G①	あー、えーと、お支払い、えー、これについてですが (バイヤー：はい)、えーと、締めは毎月の 10 日 (バイヤー：うん)、えー、で問題ありませんが (バイヤー：はい)、実際

		のお支払い、振り込みの方は翌々月の 10 日で、えーと、<決めていただきたいと>{<} 【 【。
195	バイヤー	】 】 <翌々月 10 日です>{>}ね。
196	G①	<u>はい</u> 。

(巻末資料 596-597)

例 (94) :

248	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi cũng mong muốn là cái chuyển khoản thì sẽ vào ngày mùng 10 tháng sau nữa (H① : Ủm) chứ không phải là ngày cuối tháng ạ (しかし、(相手を含まない「我々」)も、振込が翌々月 10 になって (H① : うーん)、月末ではないことを希望しています)。
249	H①	Vâng (はい)。
250	H①	えーと、ま、10 日締め (バイヤー : うん) ということは、ま、問題はないと思いますけど、できるだけ支払い、振り込みはその翌の翌月 (バイヤー : <笑い>) の 10 日,,
251	バイヤー	翌々月 10 日ですか。
252	H①	<u>はい</u> 、にしたいと思います。

(巻末資料 646)

例 (95) :

333	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn được chuyển khoản vào ngày mùng 10 của tháng sau nữa chứ không phải ngày cuối tháng (しかし、(相手を含まない「我々」)は月末ではなくて、翌々月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています)。
(中略)		
338	I①	なんか、えーと (バイヤー : はい)、ま、10 日の、ま (バイヤー : うん)、締めることは (バイヤー : はい)、ま、大丈夫ですけど (バイヤー : はい)、でも、ま、銀行の振込 (バイヤー : うん) の日は翌々月 (バイヤー : うん) の 10 日でよろしいでしょうか。

339	バイヤー	翌々月 10 日ですか。
340	I①	<u>はい</u> 。

(巻末資料 703-704)

例 (96) :

364	セラー	À、nhưng chúng tôi mong muốn là chuyển khoản vào cái ngày mùng 10 [mùng 10 を強調] của tháng sau nữa (あー、しかし、(相手を含まない「我々」) は翌々月 10 日に振り込むことを希望しています) ,,
365	J①	À、<không phải cuối tháng>{<} (あー、月末ではありません)。
366	セラー	<chứ không phải là>{>} ngày cuối tháng、vâng (月末ではない、はい)。
367	J①	はい、えーと、毎月の 10 日に締めるということは、えー、大丈夫ですが (バイヤー：うん)、あの一、ただ、あの一、支払う時は翌々月の月末じゃなくて、えーと、翌々月の 10 日に,,
368	バイヤー	翌々月 10 日で<すか>{<}。
369	J①	< <u>はい</u> >{>}、振り込んでいただきたいと思いますと思うんですけども<大丈夫でしょうか>{<}。

(巻末資料 774)

例 (97) :

274	セラー	Nhưng mà chúng tôi mong muốn là chuyển khoản vào ngày mùng 10 tháng sau nữa chứ không phải ngày cuối của tháng sau nữa ạ (しかし、(相手を含まない「我々」) は翌々月末ではなくて、翌々月 10 日に振り込むことを希望しています)。
(中略)		
278	K①	あの一、ちょっと我々、ま、我が社の希望ですけど (バイヤー：はい)、例えば、あの一、今月の 10 日までのものは (バイヤー：うん)、あの一、翌々月の、あの一、月末ではなく、その翌々月の 10 日に<振り込み>{<},,

279	バイヤー	<翌々月の>{>}10 日ですか。
280	K①	<u>はい</u> 、してもらいたいです。

(巻末資料 831-832)

上記の例 (90) ~ (97) の通訳者 8 名のうち、通訳者 A、C、F、G、I、J、K の 7 名が訳出する前に、元の発言の内容を正確に理解するためにセラーに対して説明の要求などを行った。そのため、ここでいう会話当事者の代弁は、通訳者が会話当事者の一人であるかのように発言し、会話当事者の主体性を阻害する行為ではない。また、すでにセラーに確認した情報を何度も聞くと、セラーがいらいらしてしまう、もしくは通訳者の理解能力に不信感を持つてしまう可能性がある。分かりきった情報に限って代弁する行為は、会話当事者のじれた気持ちや不信感を防ぐと同時に、コミュニケーションを加速させることも可能である。

このように、インタビュー・データにおける、会話当事者が相手あるいは通訳者がしゃべっている途中に割り込む、あるいは同じことを繰り返して話す場合に通訳者がファシリテーターの役割を担った状況はシミュレーション・データに見られなかった。しかし、会話当事者がしゃべり続けるケースと話の流れに沿わないケースは、シミュレーションで通訳者がファシリテイトしたことが検証された。また、通訳者がファシリテイトした状況として、インタビューの回答で言及されたケースの他に、話者交替が順調に進まず、沈黙が続くケースおよび話がまとまらないケースが新たに見られた。また、日越間ビジネス通訳者が「コミュニケーションの流れの円滑化」を遵守するために行う作業として、冗語および視覚情報だけで理解し得る発話文の訳出の省略および会話当事者の代弁という 2 つがシミュレーション・データの分析によって浮き彫りになった。

6.2.2 「相互理解の促進」の検証

日越間ビジネス通訳者が、補足説明、提案、要約や前置きの追加などを行い、聞き手にとって理解しやすくしたり、誤解を防いだりすることによって会話当事者の相互理解を促進していることがインタビュー・データの分析から明らかになった。

補足説明に関しては、シミュレーション・データにおいて、訳出の文中に組み込まれるものと、それとは別に、通訳者が話し手に代わり聞き手に対して解説したものが見られた。

下記の例（98）～（101）では、バイヤーは12色とは話さなかったが、セラーが自社商品について12色で対応できると紹介したため、通訳者C、E、F、Kは例（98）のライン100、例（99）のライン94、例（100）のライン70、72、例（101）のライン77でPr2a明示化のストラテジーを採用し、訳出にその情報を盛り込み、バイヤーによる「どの色でも」を「12色の中のどの色でも」のように明示化し、セラーにとってより明確で理解しやすい内容にした。

例（98）：

99	バイヤー	ま、あの一、フェイスタオルはどの色でも、あの一、文字は黒ということですね。
100	C②	À, tức là cái khăn nào, <u>12 cái màu</u> mà anh vừa nói là khăn nào cũng sẽ in màu đen (あー、つまり、どのタオル、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) が只今言った <u>12色</u> はどのタオルでも黒でプリントします) ?。

(巻末資料 360)

例（99）：

93	バイヤー	それは、あの一、フェイスタオルの色はどの色でも一緒？。
94	E①	À, bác ấy bảo là nhớ, thế bây giờ cái, cái khăn ý thì màu nào cũng được, ví dụ bác ấy giải cả <u>12 cái khăn</u> nhưng cái chữ đây thì chỉ 1 màu thôi đúng không hả anh (あー、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) はこう言ったが、では、その一、タオルよ、はどの色でもいい、例えば、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が <u>タオルを 12</u> とも出すとしても、その文字は1色だけということで正しいですか) ?。

(巻末資料 446)

例（100）：

69	バイヤー	えーと、それは、あの一、フェイスタオルの方の色はどの色でも同じですか、く、文字は黒ということですか。
70	F①	Tôi muốn hỏi thì là vậy thì màu khăn ý anh, có tất cả là khoảng 10 hay（私が聞きたいのは、では、タオルの色よ、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）、全部でタオルの <u>色が</u> 10 か）,,
71	セラー	12 màu（12 色）。
72	F①	<u>12 màu</u> khăn thì cái khăn nào cũng in tất cả là chữ màu đen á anh（ <u>12</u> ぐらいだが、どのタオルでも全部黒い文字をプリントしますか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称））？。

（巻末資料 523）

例（101）：

76	バイヤー	それは、あの一、フェイスタオルはどの色でも一緒ということですか。
77	K①	Tức là, ờ, dành cho tất cả <u>12 màu</u> thì đều sẽ là in <u>tên công ty</u> màu đen như vậy（つまり、えー、 <u>12 色</u> に対して全部そのように <u>会社名</u> を黒でプリントしますか）？。

（巻末資料 809-810）

下記の例（102）～（104）は、バイヤーが毎月 10 日に締め、その翌々月末に銀行に振り込むという支払い条件を提示した際、通訳者 B、E、G が訳出した後に、さらに支払日がいつになるかをセラーにとって理解しやすくするために、例（102）のライン 169～171、例（103）のライン 354、例（104）のライン 183、185 でバイヤーに代わり具体例を挙げながら解説したシーンである。

例（102）：

147	バイヤー	後は当社の支払い条件ですけど、ま、一応毎月、あの一、え一、10 日の締めで、翌々月末に銀行に振り込むということ でやらせていただきたいんですが、よろしいですか。
(中略)		
169	B①	<u>Sẽ là sau 2 tháng sau cái ngày mừng 10 là cái ngày chốt</u> (締め日 である 10 日の 2 ヶ月後になります)。
170	B①	<u>Thì ví dụ là chốt vào, có thể là chốt vào tháng, ngày mừng 10 đi, tháng 10, thì sau đấy thì là tháng 11, tháng 11 chưa trả</u> (え 一と、例えば、～に締めて、おそらく～月に締めて、10 月 10 日としたら、え一と、その後は 11 月、11 月はまだ払いませ ん)。
171	B①	<u>Tháng 12, cái ngày cuối cùng của tháng 12 thì trả, mới bắt đầu chuyển</u> (12 月、12 月の末に払って、やっと振り込みます)。
172	セラー	Thế à (そうですか) ?。
173	B①	Ừ (うん)。

(巻末資料 286-288)

例 (103) :

348	バイヤー	で、支払いが翌々月末の (E① : はい)、月末に (E① : はい) 銀行に振り込むと (E① : はい) という形ですね。
(中略)		
354	E①	<u>Có nghĩa là tháng, tháng này này, thế xong là đến tháng sau này, xong đến cuối tháng sau nữa</u> (セラー : Ồ) <u>thì bác ấy mới thanh toán bằng chuyển khoản</u> (つまり、この月、今月よ、それから、 翌月よ、それから、翌々月末 (セラー : え一) になって (自 分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は やっと振り込みで支払います)。
355	セラー	Là chốt ngày mừng 10 (E① : Vàng) tháng này và chuyển khoản vào (今月 10 日に (E① : はい) 締めて、振り込みは) ,,
356	E①	Tháng 【 】 (月) 。

357	セラー	】 cuối tháng sau nữa đúng không ạ (翌々月末になるということ とで正しいですか) ?。
358	E①	Nữa, đúng rồi ạ (翌々、そうです)。
359	セラー	À (あー)。

(巻末資料 474-475)

例 (104) :

169	バイヤー	後、あの一、当社の支払いの条件なんですけど、毎月 10 日 の締めで、えー、翌々月末に銀行に支払い、振り込むという ので、えー、させていただきたいんですけど、よろしいですか。
(中略)		
182	セラー	Chốt vào ngày mùng 10<hàng tháng>{<} (毎月 10 日に締めま す)。
183	G①	<Ví dụ>{>} như là tháng、ví dụ (セラー : Ủ) tháng 9 đóng vào ngày mùng <10 tháng 9>{<} (例えば、月、例えば (セラー : うん) 9 月、9 月 10 日に締めて) ,,
184	セラー	<Mùng 10 tháng>{>} 9 (9 月 10 日)。
185	G①	và sẽ thanh toán vào cuối tháng 11 a (それから、11 月末に支 払います)。
186	セラー	Cuối tháng 11 (11 月末) ?。
187	G①	Vâng (はい)。

(巻末資料 594-596)

上記の例 (102) ～ (104) では、通訳者 B、E、G がバイヤーによる元の発言
の内容に基づき、さらにバイヤーに対する説明の要求などのやり取りによって
確実に理解したうえで、セラーに対して補足説明を行ったため、ここの補足説
明は、6.2.1 項に論じた会話当事者の代弁と同様に、会話当事者の主体性を阻害
する行為ではないと言えよう。

通訳者による提案は、シミュレーション・データにおいて通訳者が計 8 回行
ったが、そのうち会話当事者の相互理解を促進するために行われた提案が 1 回

見られた。下記の例（105）では、最小発注数について交渉する際、バイヤーが1回200枚という条件を提示した後に、C氏はライン193において訳出したが、セラーがライン194において聞き返し、まだ理解していない様子であった。そこで、C氏は、バイヤーに代わりライン195、196において補足説明を行い、さらにライン200～202においてバイヤーに理解してもらうようにどのように話せばよいかをセラーに勧め、相互理解を促進している。

例（105）：

190	C①	あっ、1つのしょっ、色【【。
191	バイヤー	】】1回の発注が（C①：あ）、発注数が200枚。
192	C①	あ、なるほど。
193	C①	À、bác ấy muốn nói là 1 lần bác ấy đặt hàng bác ấy đặt 200 cái thì có được không（あー、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）が言いたいのは、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）が1回発注するのは、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）が200枚発注したいが、いいですか）？。
194	セラー	Ừm、1 lần 200 cái（うーん、1回200枚？）？。
195	C①	<u>Chứ không phải là 1 màu đâu a、1 lần đặt hàng</u> （1色ではなくて、1回の発注です）。
196	C①	<u>Tức là đơn hàng của bác ý 1 lần đặt sẽ là 200 cái</u> （つまり、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）の発注は1回発注するのが200枚です）。
197	セラー	Số lượng hàng đúng không（商品数で正しいですか）？。
198	C①	Dạ vâng（はい）。
199	セラー	Về số lượng đặt hàng thì・・・（発注数については・・・）。
200	C①	<u>Tức là số lượng nhỏ nhất mà bên mình có thể cung ứng được cho bác ý là bao nhiêu</u> （つまり、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側が（自分の父親より年配の第三者に用

		いる三人称／敬称≈uncle) に供給できる最小数量はどのぐらいですか) ?。
201	C①	[小声で] <u>Nếu mà anh nói như thế thì em nghĩ là bác cũng sẽ hiểu</u> ((自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) は、もし (自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) がそのように言えば、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) も分かると思います) 。
202	C①	[小声で] <u>Hoặc là không theo màu sắc hoặc là như thế nào đây</u> (または、色によらない、またはいかにして) 。
203	セラー	Ừ, ừ (うん、うん) 。

(巻末資料 329-330)

日越間ビジネス通訳者が会話当事者の相互理解を促進するために行う要約 (Pr7 部分的翻訳) は、シミュレーション・データにおいても見られた。以下の例 (106) ～ (114) では、セラーによる元の発言において場面① : 500 枚、場面② : 5,000 枚の発注量が 2 つの発話文にわたり 2 回話されているのに対して、通訳者 A、B、C、F、G、H、I、J、K の 9 名による訳出において 1 つの発話文で 1 回しか現れなかった。また、セラーによる 2 つ目の発話文には「1 回 500 枚／5,000 枚という数量でいいかどうか」という間接疑問文が入っているが、通訳者 A、B、C、F、G、H、I、J の 8 名は例 (106) のライン 134、例 (107) のライン 77、例 (108) のライン 213、例 (109) のライン 131、例 (110) のライン 104、例 (111) のライン 119、例 (112) のライン 188、例 (113) のライン 171 において、それぞれ「500 枚／5,000 枚はいかがでしょうか」「500 枚／5,000 枚は大丈夫でしょうか」「500 枚／5,000 枚はよろしいでしょうか」のように直接疑問文に変えている。

例 (106) :

131	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với cái số lượng 500 chiếc (しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」)は500枚の数量で対応できます)。
132	セラー	Ông xem số lượng 500 chiếc một lần được không (1回で500枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は検討してください)。
133	A①	ま、普段はこの200枚では少し少ない(バイヤー：うん)、少しというか、随分少ない。
134	A①	1回1,000枚じゃないと生産しにくいので、えー、ま、少ない<<少し間>>けれども、今回は初めて取引させていただいているので、 <u>500枚</u> はいかがですか。

(巻末資料 223)

例 (107) :

73	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng là 5,000 chiếc (しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」)は5,000枚の数量で対応できます)。
74	セラー	Thì ông xem cái số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ (えーと、そのように1回5,000枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は検討してください)。
75	B②	えー、そうですか(バイヤー：うん)、実は当社はですね、えー、最低でも1回の注文は1万枚,,
76	バイヤー	<1万枚>{<}。
77	B②	<受けて>{>}おりまして、えー、しかし、今回初めてこういう、あの一、外国の企業と取引するので、えー、じゃ、あの一、 <u>1回5,000枚</u> ぐらいのご注文はいかがでしょう。

(巻末資料 298)

例（108）：

208	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên (C① : Ủm) thì chúng tôi có thể đáp ứng được với số lượng 500 chiếc (しかし、今回は初めての売り込みなので (C① : うーん)、(相手を含まない「我々」) は 500 枚の数量で対応できます)。
209	C①	500 chiếc (500 枚) ?。
210	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần được không ạ (えーと、1 回 500 枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は検討してください)。
211	C①	ま、あの一、今まで (バイヤー : うん)、こちらの会社は、ま、あの一、もし引き、あの一、取りをやる場合は、ま、最低注文数ですね、発注の時は、ま、100 個・・・。
212	C①	1, 1,000 chiếc đúng không anh (1, 1,000 枚で正しいですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)) [セラー : 頷く] ?。
213	C①	あ、1,000 個、1,000 個ですけど、ま、今回初めてやり取りしますので、えーと、 <u>500 は</u> (バイヤー : うん) <u>いかがでしょう</u> か。

(巻末資料 330-331)

例（109）：

127	セラー	Tuy nhiên thì đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với số lượng là 500 chiếc (しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」) は 500 枚の数量で対応できます)。
128	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ (えーと、そのように 1 回 500 枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は検討してください)。

129	F①	はい、ま、実はこちらの発注の製品（バイヤー：うん）、商品の量なんですけども、実はですね、大体 1 回は少なくとも 1,000 枚<ということなんですけども>{<}
130	バイヤー	<多いですね、はい>{>}
131	F①	今回ですね（バイヤー：うん）、初めてなので、はい、 <u>500 枚</u> はいかがでしょうか。

（巻末資料 530）

例（110）：

99	セラー	Tuy nhiên, đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với cái số lượng là 5,000 chiếc（しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は 5,000 枚の数量で対応できます）。
100	G②	<あー>{<} 【 【。
101	セラー	】 】 <Thì>{>} ông xem cái số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ（えーと、そのように 1 回 5,000 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください）。
102	G②	あー、そうですね、ま、通常でしたら、えー、弊社が 1 回の注文当たり（バイヤー：うん）、えー、1 万枚、えー、
103	バイヤー	多いね。
104	G②	を承れますが、えーと、ま、今回、えー、御社とは初めての、えー、取引になりますので、えー、 <u>1 回 5,000 枚</u> 、えー、 <u>の注文</u> はいただきたいですが、いかがでしょうか。

（巻末資料 608-609）

例（111）：

117	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng 500 chiếc（しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は 500 枚の数量で対応できます）。
-----	-----	--

118	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần được không ạ (えーと、1 回 500 枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は検討してください)。
119	H①	えー、そうですね、普段、弊社では、えーと、1 回は 1,000 枚ぐらい(バイヤー：うーん)ですけど、今回は初めてがいしゅつ、あつ、海外に、えーと、品物を売りたいという気持ちで、ま、 <u>1 回は 500 枚はいかがでしょうか。</u>

(巻末資料 633)

例 (112) :

183	セラー	Nhưng mà tuy nhiên thì đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng 5,000 chiếc (しかし、ですが、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」) は 5,000 枚の数量で対応できます)。
184	I②	Ừm (うーん)。
185	セラー	Thì ông xem số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ (えーと、そのように 1 回 5,000 枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は検討してください)。
186	I②	えーと、ま、普通、うちの会社は(バイヤー：うん)、注文する量についてですが、最低 1 万枚,,
187	バイヤー	多いですね<笑い>。
188	I②	<笑い>でないとダメですけど、今回は初めて協力なので、 <u>うちの提案は、千、5,000 枚 1 度は大丈夫でしょうか。</u>

(巻末資料 721-722)

例 (113) :

167	セラー	Tuy nhiên thì đây cũng là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với cái số lượng là 500 chiếc (しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」) は 500 枚の数量で対応できます)。
-----	-----	--

168	セラー	Thì ông xem cái số lượng 500 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ (えーと、そのように 1 回 500 枚という数量でいいかどうかを (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は検討してください)。
169	J①	そうですね、普段は、あの一、弊社の (バイヤー：うん)、あの一、発注、あつ、受け取れる発注数 [かず]、製品数 [かず] は 1,000 枚<なんすけども>{<},,
170	バイヤー	<多いですね>{>}。
171	J①	えーと、ただ、今回は初めて、あの一、なんか御社からの発注なので、えーと、 <u>500 枚</u> ぐらいはよろしいでしょうか。

(巻末資料 754)

例 (114) :

138	セラー	À, tuy nhiên thì đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với số lượng là 500 chiếc (あー、しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」) は 500 枚の数量で対応できます)。
139	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần thì có được không ạ (えーと、1 回 500 枚という数量でいいかどうかを (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は検討してください)。
140	K①	あの一、普段 (バイヤー：うん) 我々は、ま、普段発注数は、あの一、1,000、1 回で 1,000,,
141	バイヤー	多いですね。
142	K①	はい、1,000 個の場合、ま、生産、製造を、あの一、しますけど、ただ、今回はちょっと、あの一、初めてなので、 <u>1 回で 500 個</u> ぐらいを、あの一、注文していただければと思いますけど。

(巻末資料 815-816)

どのような場合に要約を行うかについて、インタビューでは、話し手が要領よく話していない、「えー」、「あの一」や「えーと」などを連発する、話が本末転倒になってしまう、あるいは自分の発言した内容をすぐに否定するなどの場合が挙げられた。上記の例（106）～（114）におけるセラーの元の発言はそれほどまとまりを欠くものではないが、通訳者による要約によってより簡潔になり、聞き手にとって要点が捉えやすくなったと考えられる。

会話当事者の相互理解を促進するために、通訳者が Pr2a 明示化、または Pr3a 情報の追加のストラテジーで前置きを追加した例として、例（115）～（125）において、バイヤーは双方が合意した価格について最終確認しているが、バイヤーによる元の発話には「確定する」「確認する」「まとめる」という言葉は用いられていない。しかし、通訳者 11 名全員は、例（115）のライン 115、例（116）のライン 51、例（117）のライン 137、例（118）のライン 66、例（119）のライン 125、例（120）のライン 80、例（121）のライン 66、例（122）のライン 65、例（123）のライン 99、例（124）のライン 143、例（125）のライン 70 において本題に入る前に前置きを追加し、それ以降に価格の最終確認についての内容が来ることを予告している。

例（115）：

114	バイヤー	<それ、それ、価格については>{>}、プリントで、黒の 10 字、10 文字で、1 枚 185 円ということによろしいですか。
115	A①	<u>Vậy thì chốt luôn là chúng ta sẽ có khăn cotton với 10 chữ màu đen mà in</u> (では、さっそく確定しますが、(相手を含む「我々」は黒い 10 文字がプリントされるタオルがあります))。
116	A①	Giá 1 khăn là 185 yên được không ạ (タオル 1 枚の価格は 185 円でいいですか) ?。

(巻末資料 221)

例（116）：

46	バイヤー	うん、ま、その一、1 年持てば大丈夫ですね。
47	B①	<Vâng>{<} 【 【 (はい) 。

48	バイヤー	】】<じゃ>{>}、価格については、プリントで、黒の 10 文字で、1 枚 185 円ということによろしいですか。
49	B①	Vâng, như thế nghĩa là, à, OK (はい、それは、つまり、あー、OK です)。
50	B①	Thế thì hoàn toàn là, nếu mà dùng được 1 năm thì cũng ổn rồi (そうであれば、完全に、もし 1 年使えれば、大丈夫です)。
51	B①	<u>Tôi cũng xác nhận lại như thế thì trong trường hợp mà chúng tôi dùng cái in bằng mực đen và 10 chữ cái lên khăn thì cái giá của 1 chiếc khăn thì là 185 yên đúng không</u> (私ももう一度確認しますが、そうであれば、(相手を含まない「我々」)がタオルに 10 文字を黒のインクでプリントすることにしたら、タオル 1 枚の価格は 185 円ということによって正しいですか)？。

(巻末資料 272)

例 (117) :

135	バイヤー	じゃ、価格については、プリントで (C②: うん)、黒の 10 文字 (C②: はい) で、1 枚 183 円ということによろしいですか。
136	C②	うん。
137	C②	Ồ, <u>bác ấy muốn xác nhận lại 1 lần nữa</u> (えー、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> はもう一度確認したいです)。
138	C②	Đó là bên mình, à, sẽ cung cấp khăn với cái điều kiện là giá là 183 yên cho những cái khăn, à, với 10 chữ in đều màu đen (それは、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)側は、あー、10 文字とも黒でプリントする、あー、タオルに対して価格が 183 円だという条件でタオルを提供します)。

(巻末資料 363)

例 (118) :

65	バイヤー	じゃ、価格については、えーと、プリントで、黒の 10 文字で、1 枚 183 円ということによろしいですか。
66	D②	Vâng, <u>thế tôi tóm lại ở đây là</u> , à, 10 chữ cái, in 1 màu mực màu đen (はい、えーと、 <u>私がまとめますが</u> 、ここは、あー、10 文字を黒の 1 色でプリントします)。
67	セラー	Vâng (はい)。
68	D②	Và giá thành của chúng ta sẽ là 183 yên, đúng không ạ (それから、(相手を含む「我々」)の価格は 183 円になるということによろしいですか)？。

(巻末資料 419-420)

例 (119) :

124	バイヤー	じゃ、価格については、プリントで (E① : はい)、黒の 10 文字で (E① : はい)、1 枚 185 円ということによろしいですね。
125	E①	<u>Thế thì tôi chốt 1 cái vấn đề, à, chốt về vấn đề giá và sản phẩm như thế này nhé</u> (では、私は 1 件、あー、商品と価格の件について次のようにまとめますね)。
126	E①	Thì khăn mặt này, in 10 chữ, màu đen thì có giá là 185 (えーと、フェイスタオルで、10 文字を黒でプリントすると、価格は 185 円になります)。
127	E①	Thì không biết anh có chấp nhận không ạ (えーと、果たして、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)は受け入れますか)？。

(巻末資料 449-450)

例 (120) :

79	バイヤー	じゃ、価格についてはプリントで、黒の 10 文字 (F② : はい)で、1 枚 183 円ということによろしいですか。
80	F②	<u>Vâng, vậy thì tôi xin phép được xác nhận lại một chút</u> (はい、では、私はちょっと確認させていただきます)。

81	F②	Đó là liên quan đến giá cả (それは価格に関してです)。
82	F②	Thì nếu như mà là in và sau đó là in toàn bộ 10 chữ tên công ty và tất cả mực màu đen thì giá của mỗi 1 chiếc khăn sẽ là 183 yên đúng không ạ (えーと、もしプリントで、それから、会社名の 10 文字を全部プリントすれば、それからインクは全部黒だと、タオル 1 枚の価格は 183 円になるということで正しいですか) ？。

(巻末資料 554)

例 (121) :

65	バイヤー	価格については、えー、プリントで、えー、黒の 10 文字で、1 枚 185 円ということによろしいですか。
66	G①	À、vàng、 <u>tôi tóm lại là nếu mà trong trường hợp mà in chữ</u> 、10 chữ màu đen thì sẽ có giá là 185 yên 1 chiếc đúng không ạ (あー、はい、 <u>私がまとめますが</u> 、もし文字、10 文字を黒でプリントする場合は価格が 1 枚 185 円になるということで正しいですか) ？。

(巻末資料 580)

例 (122) :

64	バイヤー	ま、価格については、そのー、プリントで、えー、黒で、黒の 10 文字で、1 枚 185 円ということによろしいですか。
65	H①	<u>Như vậy thì xin phép được tổng kết lại là nếu như chúng ta in 10 chữ và mực đen</u> (セラー：Ừm) và trên 1 cái sản phẩm khăn thì 1 sản phẩm khăn đang là 187 yên (それでは、 <u>まとめさせてもらうが</u> 、もし(相手を含む「我々」)が 10 文字プリントすれば、それから、インクが黒だと(セラー：うーん)、それから、1 つのタオルの商品に対して、1 つのタオルの商品は今 187 円になっています)。

(巻末資料 628-629)

例 (123) :

96	バイヤー	じゃ、えーと、価格についてはプリントで、えー、黒の 10 文字（I①：はい）で、1 枚 185 円,,
97	I①	そうですね。
98	バイヤー	ということでよろしいですか。
99	I①	<u>Tôi xin xác nhận 1 lần nữa</u> （私はもう一度確認いたします）。
100	I①	Đó là nếu mà tôi in tên công ty tôi 10 chữ, màu đen（セラー：Vàng） thì 1 chiếc khăn sẽ là 185 yên（それは、もし私が我が社の名前の 10 文字を黒で（セラー：はい）プリントすると、1 枚のタオルは 185 円になります）。

（巻末資料 681）

例（124）：

140	バイヤー	はい、じゃ、価格についてはプリントで、えー、黒の 10 文字で（J①：はい）、1 枚 185 円,,
141	J①	そうですね。
142	バイヤー	ということでよろしいですね。
143	J①	Vâng, bác ấy confirm, <u>bác ấy muốn xác nhận một chút là</u> （セラー：Vàng） tức là như vậy là khăn màu nào cũng như vậy này（セラー：Vàng）、in lên là màu đen 10 chữ thì giá thành là 185 yên（はい、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は確認、 <u>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）はちょっと確認したいが</u> （セラー：はい）、それは、つまり、タオルはどの色でも一緒に（セラー：はい）、プリントするのが黒で、10 文字だと、価格は 185 円です）。

（巻末資料 751）

例（125）：

69	バイヤー	<じゃ>{>}、ま、価格についてはプリントで、えー、黒の 10 文字で、1 枚 183 円ということでよろしいですね。
----	------	---

70	K②	<u>Vậy thì, ờ, tôi xác nhận lại</u> （では、えー、私はもう一度確認します）。
71	K②	Tức là mình sẽ dùng phương pháp in 10 chữ mực đen（つまり、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は 10 文字を黒のインクでプリントする方法を使います）。
72	K②	Ờ, và trong trường hợp như vậy thì 1 cái khăn sẽ có giá là 183 yên 1 chiếc（えー、それから、その場合には、1 枚のタオルは価格が 1 枚 183 円になります）。

（巻末資料 840-841）

インタビューでは、日越間ビジネス通訳者は聞き手に心構えができるように前置きを適宜追加すると回答しているが、上記の例（115）～（125）で示したように、通訳者が実際に訳出する際も前置きを追加していることが検証された。また、会話当事者間の意思疎通をよりスムーズにするために、通訳者が元の発言を要約したり、会話当事者に対して補足説明したり、提案したりすることも検証された。

6.2.3 「良き人間関係の構築・維持」の検証

インタビューでは、日越間ビジネス通訳者は会話当事者間の良き人間関係を構築・維持するために、話し手に対して聞き手が好む話題を提案したり、聞き手の気分を害する恐れがある発言を修正・撤回するように勧めたりする他に、罵詈雑言の度合い、前置きの長さ、誉め言葉の度合いの調節も行っていると回答した。また、通訳者自身と会話当事者との間の信頼関係を構築・維持するために、日越間ビジネス通訳者が会話当事者に対して自分の能力を示していることもインタビュー・データの分析から明らかになった。

本研究のシミュレーションは、タオルの売込みという話題が予め設定され、会話当事者が罵詈雑言を吐く場面も相手を称賛する場面もないため、インタビューでインフォーマントが回答した話題の提供・提案、暴言および過剰な誉め言葉に対する処理の仕方を検証することができない。また、聞き手をいらいら

させるほど長い前置きも会話当事者による元の発言になかったことから、「良き人間関係の構築・維持」を遵守するために行う前置きの一部の削除も検証できない。

しかし、聞き手の気分を害する恐れがある発言を修正・撤回するように通訳者が勧める作業が1回見られた。以下の例（126）では、ライン73においてセラーが率直な聞き方をしたが、J氏はライン74においてそのような質問をすべきかどうかをセラーに聞き返し、修正・撤回したほうが良いとほのめかした。また、セラーが修正・撤回しないことを表明したら、J氏は訳出したが、ライン77で訳出の冒頭に「すみません」と述べたうえで、さらに前置きを追加し、遠回しな話し方をしながら、バイヤーの意図をさりげなく聞き出した。6.2.2項の「相互理解の促進」の規範を遵守すれば、セラーによる元の発言における単刀直入な話し方をそのまま訳出に反映させ、セラーの聞きたいことをより簡潔かつ確実にバイヤーに伝えることになる。しかし、J氏が「相互理解の促進」の規範をあえて遵守しなかった理由は、ストレートな言い方が不本意な悪印象を与えてしまうと懸念し、会話当事者間の良き人間関係の構築・維持に努めているためだと考えられる。

例（126）：

73	セラー	Mục đích là, của họ là để giảm cái giá thành sản phẩm xuống đúng không ạ (彼らの目的は商品の価格を下げるということ で正しいですか) ？。
74	J①	Em có nên hỏi câu đấy không nhờ<笑い> ((自分が相手の弟も しくは妹の年代の場合に用いる一人称) はその質問をすべき ですかね) ？。
75	セラー	Ừm, thì, <chị cứ>{<} 【】 (うーん、えーと、(自分と同年 代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬 称) はそのまま) 。
76	J①	】】 <OK>{>}。
77	J①	あの一、すみません。

78	J①	ちょっと先の（バイヤー：はい、はい）ご質問にちょっと（バイヤー：うん）詳しく（バイヤー：はい）、あの一、説明させていただきたいですけども、えーと、つまり、印刷と刺繍以外のやり方として<は>{<}【】。
79	バイヤー	【】<ま>{>}、以外というか、あの一、今は185円、7円と190円で<すね>{<}。
80	J①	<そう>{>}、そうですね、はい。
81	バイヤー	ということです。
82	J①	はい。
83	バイヤー	ま、それ以外の<<少し間>><方法>{<}【】。
84	J①	【】<値段>{>}〔↑〕？。
85	バイヤー	値段というか、もっと合理的な方法（J①：あー、はい、はい）があるんですか<というんですね>{<}。
86	J①	<もっと安いとか>{>}。
87	バイヤー	うん、そう。

（巻末資料 745-746）

このように、上記の例（126）では、通訳者が会話当事者間の良き人間関係を構築・維持するために、聞き手の気分を害する恐れがある発言を修正・撤回するように勧める作業の他に、単刀直入な話し方から遠回しな話し方へ変更する、お詫びを適宜追加することも見られた。

6.1.3 項における例（60）および例（62）では、B氏とF氏は、依頼者が相手の要請を受諾しなかった際、依頼者がお詫びしなくても、Pr3a情報の追加のストラテジーを採用し、謝罪表現を使い、依頼者寄りの立場を示している。この2つの例では、通訳者が表現を工夫することで依頼者の目的達成に努めると同時に、止むを得ず相手の要請に応じないことに対して依頼者も遺憾に思うという誠意を伝え、会話当事者間の良き人間関係の構築・維持に繋げている。

会話当事者間の良き人間関係の構築・維持を図るために行われるお礼、またはお詫びの追加（Pr3a情報の追加）はB氏とF氏以外に、I氏のシミュレーション・データにも見られた。以下の例（127）～（128）で示すように、I氏は場

面①と場面②の両方において依頼者がセラーとバイヤーのどちらかを問わず適宜お礼を追加している。例（127）では、バイヤーの希望している納期にセラーが対応できると回答し、I氏が訳出したが、バイヤーは「はい」としか話さず、お礼など述べていない。しかし、I氏はライン 279 においてお礼を追加した。例（128）における抜粋までは、セラーが元々1回の発注にあたり 5,000 枚注文してほしかったが、交渉した結果、1 回目だけバイヤーの希望している納入枚数の 2,000 枚でいいと多少譲歩した流れである。相手が妥協したことに対してバイヤーは例（128）のライン 220 で「ま、はい、分かりました」しか返答せず、ライン 222 より発注の間隔についての交渉を開始している。しかし、I氏はバイヤーが提示した発注の間隔についての発言をセラーに伝える前に、ライン 227 においてセラーが譲歩したことに対するお礼を述べている。

例（127）：

271	セラー	Vâng, thế thì cái điều kiện hàng mà đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như thế thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ （はい、そうであれば、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます）
272	I①	はい、ま、それで（バイヤー：うん）、ま、最初の注文量 200 枚ですね、は、えー、ま、御社まで、御社の倉庫までは（バイヤー：はい）10 日間。
273	バイヤー	10 日間、はい。
274	I①	はい。
275	I①	500 枚、ま、2 回の場合（バイヤー：うん）の 500 枚の注文量は 2 週間、御社の倉庫まで。
276	バイヤー	はい。
277	I①	それはいかがでしょうか。
278	バイヤー	はい。

279	I①	<u>Vâng, được như thế thì cảm ơn anh</u> (はい、それが可能なら(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)に感謝します)。
-----	----	--

(巻末資料 698)

例 (128) :

220	バイヤー	ま、はい、<分かりました>{<}\。
221	I②	<はい、ください>{>}\。
222	バイヤー	ただ[ただを強調]、ま、あの一、私どもはなるべく、あの一、在庫は多く持ちたくないということで、ま、最初は、あの一、え一、1 週間 (I②：うん) で、1 週間ごとをお願いしようと思ってたんですけど、ま、それだと、10 日ずつ空けて発注するようにしましょう。
223	バイヤー	ですから、ま、お客様の、あの一、御社のご希望通りで、最初は 2,000。
224	I②	はい。
225	バイヤー	その後は 5,000 ということで、はい。
226	I②	はい。
227	I②	<u>Ừm, cảm ơn anh rất là nhiều vì cái điều kiện vừa đưa ra</u> (うーん、只今提示した条件について、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)に本当に感謝しています)。

(巻末資料 725-726)

通訳者が会話当事者間の良き人間関係を構築・維持するために、インタビューでは、話題の提供・提案、罵詈雑言の度合い、前置きの長さ、誉め言葉の度合いの調節を行っているとは回答している。しかし、シミュレーション・データを分析した結果、通訳中に用いる人称代名詞からも通訳者が会話当事者間の良き人間関係の構築・維持に努めていることが読み取れる。

6.1.3 項で分析したように、バイヤー、またはバイヤーの会社のことを指すために、通訳者 A、E、I、J、K は依頼者がセラーである場面①では主に三人称を、

依頼者がバイヤーである場面②では主に一人称を使用し、人称代名詞の使い分けによって依頼者寄りの立場を表明している。一方、通訳者 B、D、F、G、H は場面①においても場面②においても基本的に一人称を使用し、通訳者 C は一貫して三人称を使っている。このような場面①、②の変更に伴う人称代名詞の変更の有無から 11 名の通訳者は、バイヤー側を指す人称代名詞の変更ありおよび変更なしの 2 つのグループに分けられる。しかし、下記の表 16 のとおり、11 名全員はバイヤー側を指す人称代名詞に変更の有無を問わず、Pr4 対人関係の変更のストラテジーを採用し、セラー側を指すために *mình*（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）という人称代名詞を使用している。バイヤー側を指す人称代名詞に変更ありの通訳者 A、E、I、J、K、そして通訳者 11 名全員の *mình* の使用傾向に場面①と場面②とでは有意な違いがあるかどうかを検証するために、表 16 の発話文数を用い、対応のある t-検定を行った結果、p 値が 0.0507 と 0.0592 で有意差が見られなかった ($p < .05$)。

表 16. セラー側を指すために「*mình*」が用いられた発話文数

通訳者	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
場面①	6	8	16	3	12	4	1	3	10	1	20
場面②	0	5	5	1	6	3	2	9	3	3	11

以下の例 (129) では、K 氏は場面①において、依頼者ではないバイヤー側を指すために、「*bác ý* (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)」および「*họ* (彼ら)」という三人称を使用することに加え、依頼者のセラー側を指すために「*mình*」を用い、通訳者が自分自身を依頼者側の一員だと見なしていることを依頼者に表明している。ライン 284 で用いられる「*mình*」は、バイヤーを含まない、K 氏とセラーからなる「我々」の一人称として捉えられる。K 氏によるこのような「*mình*」と三人称との組合せから通訳者が自分自身と依頼者との間の信頼関係の構築・維持を図ろうとしている姿勢が顕著に見られた。

例 (129) :

281	バイヤー	ま、えー、値段も納入の枚数も、納期も、ま、考慮していただきましたので、ま、それでは、あの一、支払いについては御社のおっしゃる通り、えー、毎月 10 日の締めで、翌々月の末、あー、じゃなくて、翌々月の 10 日 (K①：はい) に支払いさせていただきます。
282	バイヤー	それでよろしいですか。
283	K①	Vâng, thì <u>bác ý OK rồi</u> (はい、えーと、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> はすでに OK です)。
284	K①	Bởi vì là <u>bên mình</u> cũng có những cái offer rất là tốt cho nên là bác, phía <u>bên họ</u> cũng ok là với những cái đơn hàng chốt trước ngày mùng 10 tháng 12 của tháng này, à, chốt trước ngày mùng 10 của tháng này (セラー：Vâng) thì <u>họ sẽ thanh toán cho mình</u> là vào ngày mùng 10 của 2 tháng sau đây (<u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)側</u> もとても良いオファーを提示しているので、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は、 <u>彼ら側</u> は、今月の 12 月 10 日までに締めた、あー、今月 10 日までに締めた (セラー：はい) 発注に対して <u>彼らが (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> にその 2 ヶ月後の 10 日に支払うことに OK です)。

(巻末資料 832)

以下の例 (130) において B 氏は場面②で、バイヤー側を指すために、「chúng tôi (相手を含まない「我々」)」という一人称を、セラー側を指すために、「mình」を二人称として使用している。まず、「chúng tôi」に着目すると、これはライン 175 でバイヤーによって暗示化された主語の「我々」を明示化した可能性が十分にある。従って、依頼者側だから一人称で指示し、セラーを含まない「chúng tôi (我々)」の構成員として通訳者自身も入ることをアピールしているとは限らない。しかし、いずれにしても「chúng tôi」の一人称が用いられることで、ここの「mình」は上記の例 (129) と異なり、セラーのみからなる二人称として

捉えられることになる。「**mình**」は通常ある程度親密度が深まった相手に用いられるため、通訳者自身が「**chúng tôi**（我々）」に含まれるかどうかに関係なく、「**mình**」を用いることにより会話当事者間の距離を縮めることに繋がる。

例（130）：

175	バイヤー	ま、ね、ま、値段も納入の枚数も、それから納期も考慮していただきましたので、あー、お支払いについては御社のおっしゃる通り、えー、毎月 10 日締め、えー、翌月 10 日に支払いさせていただきます。
176	バイヤー	それでいかがですか。
177	B②	Vâng, thế thì, ờ, ừm, rất là, vì là <u>bên phía công ty mình cũng đã rất là lắng nghe những cái yêu cầu của chúng tôi về mặt chẳng hạn như giá cả cũng như là thời hạn giao hàng, thế thì liên quan đến cái thời điểm thanh toán thì có lẽ là chúng tôi cũng sẽ theo cái nguyện vọng của bên mình</u> （はい、では、えー、うーん、とても、 <u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側の会社も価格ならびに納期などにおいて（相手を含まない「我々」）</u> の要求にととても耳を傾けたので、支払いのタイミングに関してはおそらく <u>（相手を含まない「我々」）も（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側の希望に応じます</u> ）。

（巻末資料 311）

このように、「**mình**」は場合によって一人称としても二人称としても使えるが、ベトナム語母語話者に対して「**mình**」を使用すると、親近感を作り出すことが可能になる。そして、他の人称代名詞との組合せにより、会話当事者間および通訳者自身と会話当事者との間のいずれかの良き人間関係の構築・維持に繋がる。

日越間ビジネス通訳者はまた、インタビューで通訳者自身と会話当事者との間の信頼関係を構築・維持するために、「よろしくお願いします」など決まり

文句を追加し、会話当事者に対して自分の言語能力の高さを示していると回答している。本研究では、シミュレーションにおける自己紹介の部分を扱わず、取引条件の交渉のデータのみ対象としているが、D 氏と I 氏によるシミュレーション・データの中に「よろしくお願いします」が計 5 回追加されている。以下の例（131）～（132）では、セラーは自社商品の価格の合理性を主張する際、「よろしくお願いします」自体はもちろん、それに近いニュアンスを持つ表現も話さなかったが、D 氏は例（131）のライン 98 で「是非ですね、ま、今後もしっかりお願いしたいと思います」を、I 氏は例（132）のライン 107 で「ご検討のほどよろしくお願いいたします」を追加している。

例（131）：

93	セラー	Dạ vâng, với cái giá đấy thì được thua ông ạ（はい、その価格ではいいです、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr））。
94	セラー	Và ông có thể đi tìm hiểu giá của các cơ sở sản xuất khác（それから、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです）。
95	セラー	Thì không có chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu ạ（えーと、我が社より安いところはありませんよ）。
96	セラー	Và tôi nghĩ là cái, tôi cam đoan là cái giá chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất với công ty ông（それから、私は考え、私は（相手を含まない「我々」）が提示した価格が最適になることを保証します）。
97	D①	はい、ま、その値段で（バイヤー：うん）結構でございます。
98	D①	で、また、他の、あの一、メーカーも、ま、あの一、ご参考頂いたら分かると思いますが、えー、ま、これ以上の、あの一、ま、お得の値段にならないと、あの一、自信を持って、あの一、言えますので（バイヤー：あ、はい）、是非ですね、ま、今後もしっかりお願いしたいと思います。

（巻末資料 396）

例（132）：

103	セラー	À, ông có thể đi tìm hiểu cái giá sản phẩm của các cơ sở sản xuất khác (あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は他の生産施設の商品の価格を調べてみてもいいです)。
104	セラー	Thì cũng không chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu ạ (えーと、我が社より安いところはありませんよ)。
105	I①	Ừm (うーん)。
106	セラー	Và tôi cam đoan là cái giá mà chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất (それから、私は(相手を含まない「我々」)が提示した価格は最適になることを保証します)。
107	I①	うん、ま、うちの会社以外は他の会社も、ま、値段についてもご参考いただければと思いますが、うちの値段はね、うちの提案の計画、あっ、価格は、えー、ま、妥当だと思いますので、 <u>ご検討のほどよろしくお願ひ</u> (バイヤー：はい) <u>いたします</u> 。

(巻末資料 681-682)

通訳者自身と会話当事者との間の信頼関係の構築・維持を図るために、通訳者が会話当事者に対して自分の能力を示す方法として、インタビューでは回答されていないが、シミュレーション・データにおいて表れたものがある。それは、会話当事者の話した内容が訳出を通じてしっかり相手に伝わったことを伝え、安心感を持たせるために、通訳者が「分かりました」など追加していることである。以下の例（133）では、E氏による訳出を聞いた際、セラーは「うん、うん、うん」としか話さなかったが、E氏はライン 218 で Pr2a 明示化のストラテジーを採用し、「はい、分かりました」と訳出した。

例（133）：

216	E①	Thế lần thứ 3 trở đi thì là cứ 10 ngày 1 lần (それから、3 回目以降は 10 日に 1 回です)。
217	セラー	Ừ, ừ, ừ (うん、うん、うん)。

218	E①	はい、分かりました。
-----	----	------------

(巻末資料 460)

また、例（134）では、バイヤーによる元の発言には「はい、分かりました」のような表現がなかった。しかし、F氏はバイヤーがライン 231、233 における発言を訳出するあたり、ライン 232、234 で Pr3a 情報の追加のストラテジーを採用し、「はい、私は分かりました」を追加した。F氏はこの「はい、分かりました」により「あなたが前に話したことは訳出を通じてバイヤーに伝わり、バイヤーがしっかり理解した」というメッセージをセラーに送ったと推察される。

例（134）：

231	バイヤー	ま、あの一、値段も納入の枚数も、それから納期も考慮していただきましたから、ま、それでは、あの一、支払いについては御社のおっしゃる通り、えー、毎月 10 日締め、えー、翌月 10 日に支払いさせていただきます。
232	F②	<u>Da vâng, tôi</u> （はい、私）,,
233	バイヤー	それでいいですかね。
234	F②	<u>tôi hiểu rồi a</u> （私は分かりました）。
235	F②	Thực ra thì liên quan đến giá này, số lượng sản phẩm cũng như là cái thời hạn giao hàng thì bên công ty anh cũng rất là linh động để có thể giúp công ty chúng tôi rồi（実は、価格とか、商品の数ならびに納期などに関しては、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）側の会社も我が社のためにととても柔軟でした）。
236	F②	Chính vì vậy mà liên quan đến cái điều khoản thanh toán này thì là tôi cũng sẽ đồng ý với yêu cầu của công ty（だからこそ、この支払いの条項に関しては、私も会社の要求に同意します）。

237	F②	Đó chính là vào ngày mùng 10 hàng tháng sẽ chốt đơn hàng và sẽ được thanh toán vào ngày mùng 10 của tháng sau ạ（それは、毎月 10 日に発注書を締めて、翌月 10 日に振り込まれます）。
-----	----	---

（巻末資料 572）

このように、訳出の冒頭に「分かりました」を追加することにより、会話当事者に安心感を持たせ、通訳者の能力を示す作業は通訳者 E、F、I、J、K 氏の 5 名のデータにおいて計 10 回見られた。

これまで見てきたように、「良き人間関係の構築・維持」を遵守するために、通訳者がインタビューで回答した話題の提供・提案、発言の修正・撤回の提案、罵詈雑言の度合い、前置きの長さ、誉め言葉の度合いの調節および決まり文句の追加といった作業のうち、発言の修正・撤回の提案、決まり文句の追加がシミュレーション・データで検証された。また、シミュレーション・データを分析した結果、通訳者が良き人間関係の構築・維持のために用いる方法としてインタビューで回答されたもの以外にも、会話当事者に親近感を感じさせる「minh」という人称代名詞の使用と、「分かりました」のように安心感を持たせる表現の追加の 2 つが新たに見られた。

6.3 関係規範：「意味的類似性優先」の検証

本研究のインタビュー・データの中に、元の発言を徹底的にそのまま訳すことに堅くこだわるべきではないという日越間ビジネス通訳者の指針が 16 件の切片データにおいて示されている。これまで例示してきたように、シミュレーションの全データにおいて G1 直訳が採用された訳出の発話文は計 41 件しか見られず、ほぼすべての訳出にはなんらかの形で仲介がなされている。その結果、ST と TT における単語、句、節、文、段落が一对一で対応する関係、すなわち形式的類似性が維持されなくなっている。また、前置きの省略・追加、一人称から三人称への変更、間接疑問文から直接疑問文への変更や率直な話し方から遠回しな話し方への変更などによって ST と TT における言葉遣いのスタイルおよび聞き手に起きる反応が異なっている、すなわち文体的類似性と効果の類

似性が維持されていないこともしばしばある。一方、ST と TT の全体的な内容に常に共通点があり、意味的類似性は維持されている。

通訳者による誤訳も若干みられるが、以下の例（135）で示すように、誤訳に気づいたら通訳者がその間違いを認めたとうえで正しく直している。

例（135）のライン 4 においてセラーは企業名を載せない場合、タオルの価格が 1 枚 180 円だと提示したが、I 氏はライン 7 で間違えて 1 枚 185 円だと訳し、しばらく間違いに気づかなかった。そして、ライン 22 でセラーが企業名の 10 文字をプリントする場合の価格が 1 枚 185 円だと述べたら、I 氏はこの価格がその前に自分が訳した企業名を載せない場合と同じであることに疑問に感じ、ライン 24 においてセラーに確認した。企業名を載せない場合の価格が 1 枚 185 円ではなく、180 円だとライン 25 でセラーに言われた I 氏はライン 27 でセラーに、ライン 32 でバイヤーに謝罪し、自分が間違ったことを告げたうえで、正しい価格を伝え、さらにライン 41、43 でバイヤーに、ライン 47 でセラーに再度謝った。シミュレーション・データにおいてこのような訂正は計 44 回あった。

例（135）：

4	セラー	Thì nếu mà không thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm thì giá mà chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc（えーと、もし商品に企業名を載せないなら、（相手を含まない「我々」）が望む価格は 1 枚 180 円です）。
（中略）		
7	I②	例えば、御社の名前、社名が、ま、ない場合はね（バイヤー：うん）、えー、内、ま、その製品の値段は <u>185 円</u> 1 枚です。
（中略）		
22	セラー	Vâng、trong trường hợp 10 chữ mà、trong trường hợp 10 chữ（I②：Dạ） mà chỉ có in tên thôi（I②：Vâng）、không phải thêm（I②：Dạ）、thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc（はい、10 文字の場合、10 文字で（I2：はい）名前をプリントするだけで（I2：

		はい)、刺繍しなくてもいい (I②: はい) 場合は価格が 1 枚 185 円になります)。
23	セラー	In, không thêu, được không ạ (プリントで、刺繍しない、いいですか) ?。
24	I②	Lúc này cũng là 185 đúng không anh (先ほども 185 だったということで正しいですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称/敬称)) ?。
25	セラー	180。
26	I②	À, à, 180 ạ (あー、あー、180 です)。
27	I②	Em xin lỗi, vâng ((自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) は詫びます、はい)。
28	セラー	Nếu mà không in ý (もしプリントしなければよ)。
29	I②	Không in (プリントしません)。
30	セラー	Không in chữ (文字をプリントしません)。
31	I②	À, dạ vâng (あー、はい)。
32	I②	はい、すみません。
33	バイヤー	はい。
34	I②	先はちょっと間違いました。
35	I②	値段はね (バイヤー: え)、えー、会社名がない場合はね (バイヤー: うん) 150、あっ、180 円。
36	バイヤー	180 円。
37	I②	はい。
38	バイヤー	185 円じゃ、ではないですね。
39	I②	ではないです。
40	バイヤー	はい。
41	I②	すみません。
42	バイヤー	はい。
43	I②	申し訳ないです。

44	I②	うーん、今の話は（バイヤー：うん）会社名が（バイヤー：うん）印刷（バイヤー：はい）する場合は 185 円です。
45	バイヤー	85 円、はい。
46	I②	はい、先は（バイヤー：はい）80 円ですね、はい。
47	I②	Em xin lỗi ạ<笑い>（（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）は詫びます）。

（巻末資料 706-710）

このように、通訳者が訳出する際、誤訳に気づいたらその間違いを認めたいと正しく直し、ST と TT の全体的な内容が対応する関係、つまり意味的類似性を常に維持している。従って、通訳者がインタビューで回答した「がらりと発言内容を変えてはいけない」「発言内容を創作してはいけない」という仲介の範囲と矛盾せず、シミュレーション・データで「意味的類似性優先」が検証された。

6.4 小括

第 5 章では、インタビュー・データを分析した結果、責任規範意識として「入念な仕事ぶり」、「権力行使の自制」と「依頼者を裏切らない立場」の 3 つ、コミュニケーション規範意識として「コミュニケーションの流れの円滑化」、「相互理解の促進」および「良き人間関係の構築・維持」の 3 つ、関係規範意識として「意味的類似性優先」が浮き彫りになった。本章では、規範意識が通訳者による訳出にどのように反映されているか、遵守されているかを取引条件の交渉のシミュレーション・データで検証してきた。その結果、日越間ビジネス通訳者は業務を遂行する際、第 5 章で抽出された 7 つの職業規範意識のいずれも守っていることが明らかになった。それゆえ、この 7 つは規範意識に留まらず、日越間ビジネス通訳における職業規範として成立していると結論付ける。

また、職業規範と通訳者によるストラテジー、作業との対応関係について、事後の振り返り、ノート・テイキングおよび発言内容についての説明の要求は主に「入念な仕事ぶり」を、ファシリテイトは主に「コミュニケーションの流れの円滑化」を遵守するために実現されているが、他のストラテジー、作業は

異なる規範に従うために用いられることが明らかになった。さらに、1つの規範を遵守するために複数のストラテジー、あるいは作業が同時に行われていることも第5章、第6章の分析により分かった。例えば、Pr3a情報の追加は、例（60）と例（62）で依頼者の目的達成に貢献する、つまり「依頼者を裏切らない立場」を遵守するためだけではなく、同時に「良き人間関係の構築・維持」に従うためにも用いられている。提案は、例（53）～（54）において通訳者が依頼者の役に立とうと実施したが、例（105）においては会話当事者の相互理解を促進するために行っている。会話当事者の代弁は、例（90）～（97）において「コミュニケーションの流れの円滑化」を、例（102）～（104）においては「相互理解の促進」を遵守するために採用されている。

第7章 考察

本研究では、規範を記述する装置として再定義した G1 直訳と Chesterman (1997) による Pr1～Pr10 を用いている。しかし、これまで論じてきたように、その G1 および Pr1～Pr10 をはじめ、Chesterman (1997: 92-112) による統語論的・文法的ストラテジー、意味論的ストラテジーと語用論的ストラテジーの 30 種類だけでは、通訳者が採用したプロセスおよびそこに作用している規範を指し示すのに不十分である。本章では、インタビュー・データおよびシミュレーション・データの分析によって浮き彫りになった、Chesterman (1997: 92-112) による 30 種類の翻訳ストラテジーに属さない作業に着目し、なぜ通訳にそのような作業が用いられているかを掘り下げる。

また、Chesterman (1997: 94) は G1 直訳がデフォルト値のステータスを持っており、翻訳者が直訳から逸脱する必要があるのは何らかの理由で直訳がうまくいかない場合に限ると主張している。本研究のインタビュー・データにおいても 5.2.3 項の例 (16) など「そのまま訳す」、すなわち G1 直訳が基本だと読み取れる切片データが多くある。しかし、シミュレーション・データにおいて G1 直訳は計 41 件しか見られず、ほぼすべての訳出には G1 直訳以外のストラテジーが採用されている。本章では、なぜ G1 直訳の件数がそのように少ないのかについて考察する。

第5章および第6章における分析結果から日越間ビジネス通訳における職業規範の7つが明らかになった。この7つはいかなる関係であるかを明らかにすることも本章の目的の一つである。

本研究では、日越間ビジネス通訳における職業規範を抽出するために、訳出そのもの (textual) および訳出以外のテキスト (extra-textual) の両方をデータ源としている。本章では、訳出と訳出以外のテキストが規範抽出のデータ源としてそれぞれいかなる可能性があるか、両方を活用することの重要性について考察していく。

7.1 通訳特有のストラテジーと作業

平塚 (2013) によると、通訳者が通訳する状況に応じて自分自身の立ち位置を決める自主的な判断基準が通訳規範であり、規範があるからこそ通訳者はそ

の場での役割を果たすことが可能になる（平塚 2013a : 47）。本研究では、インタビュー・データおよびシミュレーション・データを分析した結果、Chesterman（1997）による G1 および Pr1～Pr10 を含む 30 種類の翻訳ストラテジーに挙げられていないものの、通訳者が自分の役割を果たすために行う作業が計 7 つ見られた。具体的には、インタビュー・データの分析結果から、発言内容についての説明の要求、提案、ファシリテイト、事前準備、事後の振り返り、およびノート・テイキングの 6 つ、シミュレーション・データの分析結果から新たに会話当事者の代弁が顕著に現れた。

通訳研究の中に通訳者役割論という分野がある。通訳者役割論とは、通訳者の社会的役割に着目することによって、通訳という社会制度や法制度のあり方、倫理規定の定立の仕方、資格認定制度のあり方（マクロ水準）から、通訳者の職業倫理、業務上の義務・責務、職能団体、エージェントなどのあり方（メゾ水準）、通訳者個人の行動性向やアイデンティティーなど（ミクロ水準）の実態を解明しようという通訳学の一分野である（水野ら 2011 : 155）。

通訳者役割論の観点から通訳を相互行為と捉え、対面式通訳における通訳者を参与者としてみなし、通訳者の社会的役割を分析している研究の中で Wadensjö（1998）は先駆的な研究と位置付けられている。Wadensjö（1998）によると、対面式通訳には「訳出（translating）」および「調整（coordinating）」という 2 つの相互依存性が高い側面がある。訳出は調整の機能も持っている場合があるが、基本的には元の発言の別の言語によるバージョンである。調整は前の談話に対応するものがなく、訳出の時間に関する要求や意味を明確化するためのコメントなどといった通訳者の仲介である（Wadensjö 1998 : 105-106）。溝口（2009）は Wadensjö（1998）に近い主張をしている。通訳者の役割には「訳し方」と「関わり方」という 2 つの機能があり、前者は通訳者の「言語的」機能であり、後者は「社会的」機能である（溝口 2009 : 81）。

Seleskovitch（1968/1998 : 2）によれば、通訳と翻訳の決定的違いは、翻訳者はすでに完結した固定的で静的なものを、原作者および読者と離れた場所や時間で訳すのに対して、通訳者は会話当事者と同じ場で対話に参加し、聞き手の反応を確認しながら訳すことである。通訳者は訳出の他に、Wadensjö（1998）による「調整」と溝口（2009）による「関わり方」という役割も果たしている

ことは、Seleskovitch (1968/1998) で述べられた通訳の特徴に起因していると考えられている。

そして、Wadensjö (1998) による「訳出」と「調整」、溝口 (2009) による「訳し方」と「関わり方」に照らし合わせると、発言内容についての説明の要求、提案、ファシリテイトおよび会話当事者の代弁は「調整」と「関わり方」に属すると言えよう。

Seleskovitch (1968/1998)、Wadensjö (1998) および溝口 (2009) を参考に、インタビュー・データおよびシミュレーション・データから見られた、発言内容についての説明の要求、提案、ファシリテイトおよび会話当事者の代弁を対話式通訳特有のストラテジーとして捉え、「通訳者役割論的ストラテジー」というグループに分類する。「通訳者役割論的ストラテジー」の構成ストラテジーを下表のように整理する。

表 17. 通訳者役割論的ストラテジー

(Strategies in terms of Interpreters' Roles Theory, IR)

記号	ストラテジー名	定義
IR1	発言内容についての説明の要求	通訳者が通訳中に発言内容を正確に把握するために話し手に説明を要求することを指す。
IR2	提案	聞き手の気分を害したり、悪印象を与えたりする、あるいは誤解を招く言動、又は聞き手の理解を妨げる、明らかに事実と反する発言がある時に、通訳者が修正・補足・撤回を勧める場合と、聞き手に好印象を与える効果のある言動を話し手に勧める場合の両方を指す。
IR3	ファシリテイト	会話当事者が相手、あるいは通訳者がしゃべっている途中に割り込む、一方的にしゃべり続けるなど話者交替が順調に進まない場合と、話の流れに沿わない発言をする、同じことを繰り返して話

		す、話がまとまらない場合、コミュニケーションが捗るように通訳者が促進することを指す。
IR4	会話当事者の代弁	会話の流れの中にすでに出てきた情報について話し手からの質問や確認の要求などに対して通訳者が聞き手に代わり回答する場合と、訳出の文中に組み込まれる補足説明とは別に、通訳者が聞き手に対して解説する場合の両方を指す。

通訳と翻訳の違いについて、ベルジュロ伊藤ら（2009）は次のように論じている。翻訳では、翻訳者は自分のペースで原作を読み、分からないところを調べ、訳文を推敲することができる。これに対して、通訳では、通訳者は、一度しか聞けない話し手の発言を理解して即座に別の言語でその場に居合わせる聞き手に伝える。そのためには、通訳者は言語知識を含め、理解に必要な知識を十分持ち合わせていなければならない（ベルジュロ伊藤ら 2009：20）。また、作業記憶に限界があるため、理解したことをすべて記憶しようとするれば、作業記憶の負担が過大になってしまう。理解したことや聞いたことの一部を紙に書く、つまりノート・テイキングすることによって作業記憶に追加スペースを提供できるという（ベルジュロ伊藤ら 2009：80）。5.2.1 項で分析したように、日越間ビジネス通訳者は、訳出中に講じる様々なストラテジー以外に、事前準備、事後の振り返りおよびノート・テイキングという3つの作業も行っている。この3つの作業が行われていることは、認知的制約と時間的制約が同時に課せられるという通訳特有の環境に起因していると十分考えられる。一方で、事前準備、事後の振り返りおよびノート・テイキングは通訳者が最善の訳出にするための作業であるが、会話当事者との相互作用を伴わず、訳出にあらわれることもない。そのため、本研究では、この3つをストラテジーとして取り扱わず、「通訳特有の作業」というグループに分ける。「通訳特有の作業」の構成作業を下表にまとめる。

表 18. 通訳特有の作業 (Works specific to interpreting, W)

記号	作業名	定義
W1	事前準備	通訳者が業務を遂行する際に十分な通訳パフォーマンスを発揮できるように事前に情報の収集、関連用語の確認をしておくことを指す。
W2	事後の振り返り	通訳者が業務終了後に通訳中に出てきた新しい単語や分からなかった用語などを整理し、用語集の作成・追記をすることを指す。
W3	ノート・テイキング	通訳者が発言内容を覚えるよう努力し、その記憶があいまいにならないように記憶の「道しるべ」として要所要所でメモをとることを指す (板谷 2018 : 185)。

7.2 G1 直訳の件数が少ない要因

シミュレーション・データにおいて G1 直訳が採用された訳出は計 41 件しか見られず、その対象となった元の発言は下記の例 (136) ~ (139) のような短文に限る。

例 (136) :

37	バイヤー	で、10 文字でということですね。
38	B①	Và là 10 chữ cái đúng không a (それから、10 文字で正しいですか) ?。

(巻末資料 271)

例 (137) :

39	バイヤー	それは、あの一、どの色でも一緒ですか。
(中略)		
44	D①	À, thế thì cái màu nào thì cũng thế a (あ一、それはどの色でもそうですか) ?。

(巻末資料 390-391)

例 (138) :

128	セラー	<u>Đa vâng, được a</u> (はい、いいです)。
129	セラー	Thì à (えーと) ,,
130	E①	<u>はい、大丈夫です。</u>

(巻末資料 450)

例 (139) :

93	セラー	<u>Vâng, đúng rồi a</u> (はい、そうです)。
94	I②	<u>はい、そうです。</u>

(巻末資料 713)

インタビュー・データの中に、元の発言をそのまま訳すことに堅くこだわるべきではない、すなわち G1 直訳から逸脱してもよい場合があるという切片データは、5.2.2 項の例 (5)、(6) を含め、計 16 件あった。第 5 章および第 6 章の分析結果から日越間ビジネス通訳者は、依頼者側の一員であることの表明、依頼者の目標達成への貢献、コミュニケーションの効率化・円滑化、会話当事者間の意思疎通、関係者全員の良き人間関係の構築・維持を図るために、あえて直訳しないことが明らかになった。換言すれば、通訳プロセスに対する規範の作用は、シミュレーション・データにおける G1 直訳の件数が少ない要因の一つである。

他方で、インタビューでは日越間ビジネス通訳者 11 名全員に全く言及されないものの、シミュレーション・データでは、G1 直訳が採用された訳出の 41 件以外に、ほぼ全ての訳出に見られるストラテジーがある。それは、日本語からベトナム語への訳出における主語・主題の明示化 (Pr2a) およびベトナム語から日本語への訳出における主語・主題の暗示化 (Pr2b) である。下記のトランスクリプトの抜粋は、最小発注数について交渉する際、バイヤーがセラーに小数量での納入を求めるのに対して、セラーが自社の希望発注数を採算のとれる最低限の発注数だと説明するシーンである。例 (140) のライン 160、例 (141) のライン 168、例 (142) のライン 110、例 (143) のライン 153、例 (144) のライン 112、例 (145) のライン 106、例 (146) のライン 116、(147) のライン 129 で示されているように、バイヤーによる元の発話では、納める行為の主体が暗示化されているが、通訳者 A、C、D、E、F、G、H、J による訳出では明示

化されている。H氏はさらに、例（146）のライン118において、納めてもらう行為の主体も明示化した。一方、例（140）のライン164、例（141）のライン170、例（142）のライン112、例（143）のライン157、例（144）のライン115、例（145）のライン109、例（146）のライン119、例（147）のライン132におけるセラーの元の発言では、採算がとれる、達する行為の主体が明示化されているが、日本語への訳出では、その主体が全て暗示化されている。

例（140）：

160	バイヤー	もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけど。
161	A②	<u>Anh có thể là bớt một chút được không</u> （（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）はちょっと減らしていただけますか）？。
（中略）		
164	セラー	Ừm、tôi thiểu mỗi đơn hàng thì <u>chúng tôi</u> phải đạt tối thiểu、ờ、mỗi một đơn hàng ý thì <u>chúng tôi</u> phải đạt 5,000 chiếc <u>chúng tôi</u> mới có lợi nhuận、 <u>thưa ngài</u> （うーん、最低でも、1回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）は最低でも、えー、1回の発注に当たってよ、（相手を含まない「我々」）が採算が取れるように（相手を含まない「我々」）は最低でも 5,000 枚達しなければなりません、（男性の相手に用いる二人称／敬称≈Sir））。
165	A②	Ừm（うーん）。
166	A②	ま、5,000 枚じゃないと利益が出ないので（バイヤー：うん）、全然儲からないです。

（巻末資料 252-253）

例（141）：

168	バイヤー	もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけどね。
-----	------	------------------------------

169	C②	<u>Anh có thể bớt xuống</u> [小声で] <u>thêm nữa được không</u> (<u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> はさらに減らしていただけますか) ?。
170	セラー	Ừm, <u>thưa ông là tối thiểu mỗi đơn hàng thì chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có cái lợi nhuận trong này</u> (うーん、 <u>(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)</u> に申し上げますが、1 回の発注に当たって、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> がこの中から採算が取れるように、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は最低でも 5,000 枚達しなければなりません)。
171	C②	最低注文数はですね、5,000 個。
172	C②	ま、それじゃないと売り上げですね、利益が出ないです<笑い>。

(巻末資料 366-367)

例 (142) :

110	バイヤー	500 枚だと、かなり多いので、ま、できれば、あの一、もう少し小刻みに納めていただければ、いただくことはできませんかね。
111	D①	À, thì không biết là <u>bên mình có thể hạ xuống 1 chút có được không ạ</u> (あー、えーと、果たして <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側</u> はちょっと減らしていただけますか) ?。
112	セラー	À, <u>thưa ông là tối thiểu mỗi đơn hàng chúng tôi phải đạt 500 chiếc thì chúng tôi mới có cái lợi nhuận trong đây ạ</u> (あー、 <u>(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)</u> に申し上げますが、1 回の発注に当たって、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> がその中から採算が取れるように、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は最低でも 500 枚達しなければなりません)。

113	D①	あー、あの一（バイヤー：うん）、正直に言いますと、あの一、500 枚以下だとですね、利益も出ないですから、ま、採算性も見れないですから、そこは何とかお願いできませんでしょうか。
-----	----	--

（巻末資料 398-399）

例（143）：

153	バイヤー	もう少し、こー、小刻みに納めていただくことはできませんか。
（中略）		
156	E①	Thì không biết là <u>mình</u> có thể thu hẹp cái con số ấy một chút không（えーと、果たして（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）はその数字をちょっと減らしていただけますか）？。
157	セラー	Vâng, <u>thưa ông</u> thì cũng là <u>chúng tôi</u> phải tối thiểu mỗi đơn hàng phải đạt 500 chiếc thì <u>chúng tôi</u> mới có lợi nhuận trong đây ạ（はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、1 回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）がその中から採算が取れるように、（相手を含まない「我々」）は最低でも 500 枚達しなければなりません）。
158	E①	はい、あの一、少なくとも 500 枚お願いしたいですね。
159	E①	なぜなら、あの一、500 枚以下なら、あの一、全然利益がありません。

（巻末資料 453-454）

例（144）：

112	バイヤー	ま、5、5,000 枚ですと、大分多いので、もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけど。
（中略）		

114	F②	Chính vì vậy mà rất mong <u>anh</u> là xem xét như thế nào để linh hoạt mà có thể hạ bớt cái con số này xuống thì <u>tôi</u> rất là cảm ơn (だからこそ、切に願うが、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> が検討して、柔軟に何とかしてこの数字を減らせれば、 <u>私は本当に感謝します</u>)。
115	セラー	À, <u>thưa ông</u> là tối thiểu mỗi 1 đơn hàng <u>chúng tôi</u> phải đạt 5,000 chiếc thì <u>chúng tôi</u> mới có cái lợi nhuận trong đây ạ (あー、 <u>(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)</u> に申し上げますが、1回の発注に当たって、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> がその中から採算が取れるように、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は最低でも 5,000 枚達しなければなりません)。
116	F②	はい、ま、最低 1 回は最低でも 5,000 枚お願いしたいと思います。
117	F②	そうしないと、ほとんど利益が出ないなので、お願いいたします。

(巻末資料 557-558)

例 (145) :

106	バイヤー	ま、もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけどね。
(中略)		
108	G②	Thì <u>anh</u> có thể xem xét để giảm bớt nó đi được không (えーと、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> はそれを減らせるかどうかを検討してくださいませんか) ?。
109	セラー	Vâng, ừm, tối thiểu mỗi 1 đơn hàng <u>chúng tôi</u> phải đạt 5,000 chiếc thì <u>chúng tôi</u> mới có cái lợi nhuận (はい、うーん、1回の発注に当たって、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> が採算が取れるように、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は最低でも 5,000 枚達しなければなりません)。

110	G②	あー、ま、少なくとも、えー、1 回で 5,000 枚、えー、はい いただきたいですね。
111	G②	そうじゃないと、ま、ちょっと利益が、は、えー、難しいで す。

(巻末資料 609-610)

例 (146) :

116	バイヤー	ま、なんとかもって小刻みに納めていただければありがたい ですけどね。
(中略)		
118	H②	Không biết là phía <u>bên mình</u> có cách nào có thể là giảm cho <u>chúng</u> <u>tôi</u> con số 5,000 này không (果たして (親密度が深まった場合 に用いる一人称／二人称) 側は (相手を含まない「我々」) のためにこの 5,000 の数字を減らせる方法がありますか) ? 。
119	セラー	Vâng, <u>thưa ông</u> là tối thiểu mỗi 1 đơn hàng chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận (はい、 <u>(年配の男</u> <u>性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)</u> に申し上げますが、1 回 の発注に当たって、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> が採算が取 れるように、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は最低でも 5,000 枚達しなければなりません) 。
120	H②	そうですねー、ま、どういっても 5,000 に至らないと、ま、 中々利益がないということですね。

(巻末資料 660)

例 (147) :

129	バイヤー	もう少し、こー、あの一、小刻みに<納めていただければあ りがたいですけどね>{<}>。
(中略)		
131	J②	<u>Tôi</u> rất là mong <u>quý công ty</u> có thể, <u>phía công ty Minh Khang</u> có thể、à、sắp xếp thế nào <笑い>để cho số lượng nó có thể giảm một chút được không ạ (私は切に願いますが、貴社は、 <u>ミン・</u>

		カーン会社側は、あー、いかにして、数量がちょっと減るように、調整してくだされませんか）？。
132	セラー	À, <u>thưa ông là</u> tôi thiểu mỗi đơn hàng <u>chúng tôi</u> phải đạt 5,000 chiếc thì <u>chúng tôi</u> mới có lợi nhuận ở trong đây (あー、 <u>(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)</u> に申し上げますが、1回の発注に当たって、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> がその中から採算が取れるように、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は最低でも 5,000 枚達しなければなりません)。
133	J②	ま、ちょっと、えーと、ご理解していただきたいのは、あの一、ミニマムの1回発注はミニマム 5,000 枚にならないと利益が(バイヤー:<笑い>)得られないので、[小声で]本当に・・・。

(巻末資料 787-788)

主語・主題に対する明示化・暗示化以外に、インタビューで通訳者は全く言及していないが、シミュレーション・データでよく見られる表現の変更は、呼びかけの追加・省略である。上記の例(140)～(144)、(146)、(147)では、セラーの元の発言には、「thưa ngài(男性の相手に用いる二人称／敬称≈Sir)」
「thưa ông là/thì(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが」という呼びかけが用いられているが、日本語への訳出ではその呼びかけが全て省略されている。しかし、日本語からベトナム語への訳出に焦点を当てると、日本語のSTに呼びかけがないものの、ベトナム語のTTに追加されるケースが多くある。下記のトランスクリプトの抜粋は、プリントでタオルに名入れる場合、洗うとプリントされた部分が消えてしまうのではないかという懸念事項についてバイヤーがセラーに説明を求めるシーンである。例(148)～(151)において、バイヤーによる元の発言では「バイヤーさんよ」のような呼びかけが用いられていないものの、通訳者C、F、G、Iによる訳出では、日本語の「(疑問文)、～さん？」に相当する「anh nhờ」「hà anh」という呼びかけが追加されている。

例（148）：

115	バイヤー	ま、あの一、プリントですと、こー、洗うと消えてしまう（C②：うん）という気もしますが、その点はどうですか。
116	C②	À、nếu mà in thì không biết là khi mà giặt、ờ、người ta dùng khăn ướt rồi giặt qua giặt lại（セラー：Ừm）thì không biết là có bị mờ đi không <u>anh nhờ</u> （あー、プリントすれば、果たして、洗濯すると、えー、人々がタオルを濡らして何度も何度も洗濯すると（セラー：うーん）、果たして薄くなりますかね、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> ）？。

（巻末資料 361）

例（149）：

83	バイヤー	と、プリントだと、ま、洗うと消えてしまうような気がしないでもないですが、その点はどうなんですか。
84	F①	Tôi có 1 cái lo nữa là trong trường hợp mà mình in như vậy thì trong quá trình mà mình giặt giũ、mình sử dụng nhiều thì là cái chữ nó sẽ bị phai、bị mờ mất thì không biết thế nào <u>hà anh</u> （私はもう 1 つの心配がありますが、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）がそのようにプリントする場合、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が洗濯して、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）がたくさん使用する間に、文字はあせて、薄くなってしまうと、どうですか、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> ）？。

（巻末資料 524）

例（150）：

69	バイヤー	ま、プリントですと、洗うと消えてしまうような気がしますけれども、その点はどうですか。
----	------	--

70	G②	À, trong trường hợp mà in như vậy thì khi mà mỗi lần giặt thì tôi cảm giác là nó sẽ bị mờ mực đi (あー、そのようにプリントする場合は、洗濯する毎回、私はそのインクが薄くなってしまう気がします)。
71	G②	Thì cái vấn đề này thì có đáng lo không <u>anh</u> (えーと、この問題は心配すべきですか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u>) ?。

(巻末資料 605)

例 (151) :

140	バイヤー	ま、後、プリントだと、ま、洗うと消えてしまうんじゃないかという気もしますけれども、その点はどうですかね。
141	I②	À, có 1 điểm nữa bên em muốn xác nhận (あー、(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) 側が確認したいことが後 1 点あります)。
142	I②	Đó là mình in tên như vậy ấy thì khả năng khi mà mình giặt ấy (セラー : À) thì có thể nó sẽ bị bay mất, biến mất ấy (それは、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) がそのように名前をプリントすると、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) が洗濯する時 (セラー : あー)、それが剥がれてしまう、消えてしまう可能性があります)。
143	I②	Thì không biết cái này, cái tình trạng là như thế nào <u>anh nhờ</u> , khi mà mình<giặt khăn>{<} (えーと、果たして、これ、状態はどうですか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) がタオルを洗濯する時は)。

(巻末資料 717-718)

例 (140) ～ (151) で示した、日本語の ST で暗示化された主語・主題をベトナム語の TT で明示化する、ベトナム語の ST で明示化された主語・主題を日本語の TT で暗示化する、日本語の ST にない呼びかけをベトナム語の TT で追加

する、ベトナム語の ST にある呼びかけを日本語の TT で省略する行為から、日越間ビジネス通訳者が TL として文法的に正しく、自然な TT に訳出しようとしている姿勢が浮かび上がった。そして、このような G1 直訳から逸脱した訳出は、日本語とベトナム語の言語体系の違いに起因していると考えられる。また、訳出の際に頻繁に行っているものの、インタビューの回答では主語・主題に対する明示化・暗示化と呼びかけに対する追加・省略に言及しなかった理由として、このように TL として文法的に正しく、自然な TT に訳出することは通訳者にとってあまりにも当たり前である可能性がある。

通訳プロセスに対する規範の作用、日本語とベトナム語の言語体系の違いの他に、G1 直訳の件数が少ないことは通訳プロセスの特徴にも起因している。

ベルジュロ伊藤ら（2009：20）によると、会議では、聞き手は目の前にいる話し手を見ながら聞くため、表情やジェスチャー、その場の状況など、さまざまな情報が理解を助け、一度聞いただけで内容を理解してしまえば、理解した意味のみが記憶に残り、話し手がどのような語句を使ったかには、特に印象に残った表現を除いては、聞き手は無頓着である。通訳者は作業に許されるごく短い時間で SL での発言を聞いて理解し、TL に訳出するため、ST における個々の語句や文法構造をじっくり 1 項目ずつ検討することが不可能である。

通訳プロセスについて、Seleskovitch（1968/1998：33）は、通訳者は話し手の使った言語表現を再現するのではないため、これを忘れて、ニュアンスを含むメッセージの意味をつかんだ方がよく、また元の発言の語調（tone）を記憶に残すのではなく、語調で表現された意味を捉えた方がよいと主張している。

日越間ビジネス通訳者が ST と TT との意味的類似性を他の類似性よりも優先していること、G1 直訳の件数が少ないことはベルジュロ伊藤ら（2009）のいう通訳プロセスの特徴を反映するとともに、Seleskovitch（1968/1998）の主張を裏付けている。

このように、シミュレーション・データにおける G1 直訳の件数が少ない要因として、①通訳プロセスに対する規範の作用、②日本語とベトナム語の言語体系の違い、③通訳プロセスの特徴の 3 つが考えられる。この中で主語・主題の明示化・暗示化など通訳者が変更を避けられない、または意識していない場合もある。また、インタビューでの回答における「そのまま訳す」は強く意識

せず、印象に残らないストラテジーの採用である可能性も十分にあるため、G1直訳を意味しているとは限らない。

7.3 規範同士の相互作用的な関係

5.2.2 項で挙げたインタビュー・データの例（8）では、D氏は依頼者が一度に複数のリクエストを出すと、相手に悪印象を与えてしまうことを懸念し、リクエストを数回に分けるように提案した。しかし、依頼者がその提案に乗らないと決めた際、D氏はリクエストを分けずに訳出し、「良き人間関係の構築・維持」より「権力行使の自制」を優先した。

6.1.2 項で挙げたシミュレーション・データの例（55）では、セラーがタオルに企業名を載せない場合の価格を提示した後、C氏は話の内容がまとまるように企業名を載せる場合の価格も述べるようにファシリテイトしたが、セラーがそれに従わない意思を示したら、C氏はファシリテイトを終えた。C氏はこのように例（55）で「コミュニケーションの流れの円滑化」より「権力行使の自制」を優先した。

一方、C氏はインタビューで「発言が長すぎる時、自分の業務を遂行するため、かつ聞き手に発言権を与えるために止めなければならない」と回答した。この切片データからC氏は話し手の発言を止めることで、「コミュニケーションの流れの円滑化」を遵守すると同時に、話し手の主体性をある程度阻害し、「権力行使の自制」への遵守の度合いを低めた。6.2.1 項で挙げたシミュレーション・データの例（77）では、セラーが通訳者に訳出する機会を与えなかった際、A氏は通訳させてくれるように要求し、C氏の回答と同様な対処をした。

罵詈雑言に対する対処について、5.3.3 項で挙げたインタビュー・データの例（33）では、E氏はその度合いを下げると回答し、「相互理解の促進」より「良き人間関係の構築・維持」を優先する姿勢を示した。C氏はインタビューで卑語・暴言を削除し、訳さないこともあると回答し、「良き人間関係の構築・維持」を「権力行使の自制」、「相互理解の促進」と「意味的類似性優先」よりも優先している。

また、6.2.3 項で挙げたシミュレーション・データの例（126）では、セラーが率直な聞き方をしたが、J氏は訳出の冒頭に「すみません」と述べたうえで、

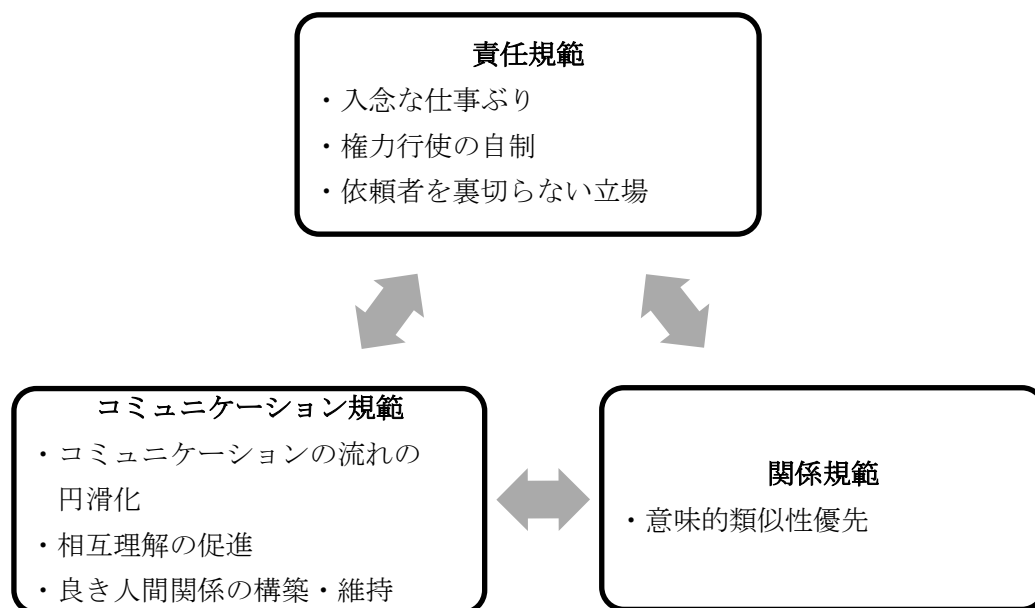
さらに前置きを追加し、遠回しな話し方をし、「相互理解の促進」より「良き人間関係の構築・維持」を優先した。

こうして、規範同士に矛盾が生じる場合、通訳者はどの規範を優先するか、どの規範を破るかを個々の状況に応じて決めていると言えよう。

しかし、規範同士の関係は必ずしも一つの規範が強まれば必然的に他の規範が弱まるという対向関係にあるわけではない。通訳者がインタビューで回答した「がらりと発言内容を変えてはいけない」「発言内容を創作してはいけない」ことから、仲介の範囲を設定し、ST と TT の内容が対応するようにしている、すなわち同時に「権力行使の自制」と「意味的類似性優先」を遵守している。さらに、シミュレーション・データの例（90）～（97）では、7名の通訳者が会話当事者に代わり回答する前に、元の発言の内容を正確に理解するためにセラーに対して説明の要求などを行ったことから、会話当事者の代弁が誤った権力行使にならない。また、すでに出てきた情報を何度も聞かないで済むことにより、会話当事者のいらいらする気持ちを防ぐとともに、通訳者の理解能力に不信感を持ってしまうことも回避でき、コミュニケーションを加速させることも可能になる。要するに、「権力行使の自制」だけでなく、「コミュニケーションの流れの円滑化」および「良き人間関係の構築・維持」も同時に遵守することができる。

このように、規範同士が相互に作用することが本研究のインタビュー・データとシミュレーション・データから明らかになった。日越間ビジネス通訳における職業規範の構成規範および規範同士の関係を図式化すると、以下の図9のようになる。

図 9. 日越間ビジネス通訳における職業規範同士の相互作用



7.4 規範抽出のデータ源としての訳出と訳出以外のテキスト

本研究では、日越間ビジネス通訳における職業規範を抽出するために、2つのデータ源を使用している。1つ目は、Toury (1978: 91) における2つのデータ源の中の訳出以外のテキスト (extra-textual) に属する、半構造化インタビューによって収集したデータである。2つ目は、訳出そのもの (textual) に属する、売り込み場面のシミュレーションによって収集したデータである。

本研究のシミュレーションは、売込み場面が設定され、タオル売買に関する取引条件の交渉という話題が予め用意されているので、インフォーマント 11 名が経験した状況をシミュレーションで全て網羅できないため、ここまで見てきたように、日越間ビジネス通訳者がインタビューで回答した話題の提供・提案、罵詈雑言、過剰な誉め言葉、聞き手をいらいらさせるほど長い前置きや日本とベトナムの文化の違いにより誤解が予想される発言などに対する処理の仕方はシミュレーション・データで検証できなかった。また、インタビュー・データで言及された事前準備および事後の振り返りに関しては、シミュレーションへの協力について打診する際に事前準備の作業が見られたが、全体のごく一部のみである。事後の振り返りは検証できなかった。

このように、通訳を介したビジネス場面は無数であるのに対して、研究者が実証可能なシミュレーションには限りがある。また、通訳者がインタビューで回答した内容は、それまでのキャリアを振り返り、通訳者として長年培ってきたノウハウの集大成である。そのため、インタビュー・データは規範を研究するのに極めて重要なデータ源だと言えよう。

一方、インタビュー・データのみに頼った分析結果では、あくまでもインフォーマント本人の自己申告によるものであるため、実際の言動と乖離する可能性がある。それに加えて、「元の発言をそのまま訳さない」や「元の発言を編集する」などインフォーマントが何らかのストラテジー、あるいは作業を使用していると推察できるが、具体的に特定できないという限界もある。さらに、インフォーマントが強く意識せず、または無意識のうちに行ったストラテジーを汲み取ることが困難である。

こうしたインタビュー・データのデメリットはシミュレーション・データを用いて補うことが可能である。本研究では、インタビュー・データの分析結果で明らかになった規範意識をシミュレーション・データで検証することにより、「入念な仕事ぶり」、「権力行使の自制」、「依頼者を裏切らない立場」、「コミュニケーションの流れの円滑化」、「相互理解の促進」、「良き人間関係の構築・維持」、「意味的類似性優先」の7つは実際に見られ、訳出と矛盾せず、規範として確立している結論に至った。また、訳出する際に日越間ビジネス通訳者がいかなるストラテジーを使っているかも特定できた。通訳者が強く意識せず、または無意識のうちに行ったストラテジーのうち、インタビュー・データでは全く見られず、シミュレーション・データだけで観察された通訳者の対処法もある。通訳者が行ったファシリテイトに会話当事者が従わない場合における会話当事者の意思に対する尊重、沈黙が続く場合や話がまとまらない場合におけるファシリテイト、冗語および視覚情報だけで理解し得る発話文の訳出の省略、会話当事者の代弁、主語・主題に対する明示化・暗示化や呼びかけに対する追加・省略などである。

Toury (1978 : 91) は訳出そのものおよび訳出以外のテキストから規範を抽出できるとしているが、上述のように、この2つのデータ源はそれぞれ異なる特

徴、メリットとデメリットがある。規範の実態を明らかにするためには、両データ源を補完し合い、比較検証する必要がある。

第 8 章 結論

本章では、これまで述べてきたことを総括し、最後に本研究の限界、今後の課題と展望を述べる。

8.1 本研究のまとめ

ベトナムのビジネス現場で活躍している通訳者は、十分な訓練を受けずに、倫理規定や国家基準が制定されていない中、様々な状況に遭遇し、経験を積むことで通訳規範を内在化し、それを自分の行動指針としている。本研究では、Chesterman (1997) の翻訳規範モデルにおける「翻訳」を「通訳」と置き換えたうえで、分析の枠組みとし、条件を満たした 11 名の日越間ビジネス通訳者をインフォーマントとして半構造化インタビューおよび売り込み場面のシミュレーションを実施し、インタビュー・データおよびシミュレーション・データの分析考察を行った。

インタビュー・データを分析した結果、責任規範意識として「入念な仕事ぶり」、「権力行使の自制」と「依頼者を裏切らない立場」の 3 つ、コミュニケーション規範意識として「コミュニケーションの流れの円滑化」、「相互理解の促進」および「良き人間関係の構築・維持」の 3 つ、関係規範意識として「意味的類似性優先」が浮き彫りになった。シミュレーション・データを分析した結果、この 7 つの職業規範意識はいずれも守られていることが明らかになった。従って、この 7 つは規範意識に留まらず、日越間ビジネス通訳における職業規範として位置付ける。

インタビュー・データおよびシミュレーション・データの分析結果を統合して責任規範としての「入念な仕事ぶり」、「権力行使の自制」と「依頼者を裏切らない立場」、コミュニケーション規範としての「コミュニケーションの流れの円滑化」、「相互理解の促進」および「良き人間関係の構築・維持」、関係規範としての「意味的類似性優先」を以下のように定義する。

「入念な仕事ぶり」とは、責任規範の一つであり、通訳者が業務に対して常に慎重な姿勢を持ち、注意深い態度を表すべきだという規範である。この中には、通訳者が業務を遂行する際に十分な通訳パフォーマンスを発揮できるように事前に情報の収集、関連用語の確認をしておき、通訳中に発言内容を正確に

訳すために記憶の補助としてのノート・テイキング、話し手に対して説明の要求を行い、事後に業務の遂行中に出てきた新しい単語や分からなかった用語などを調べて用語集を作成・追記するなどの作業が考えられる。

「権力行使の自制」とは、責任規範の一つであり、コミュニケーションの手段を独占し、操作するという通訳者特有の権力を行使することが会話当事者の主体性を阻害してしまう行為にならないように自制すべきだという規範である。この中には、通訳者が業務を遂行する際に仲介の範囲を設定し、会話当事者の意思を尊重し、通訳者自身の感情を訳出に反映させないようにするなどが考えられる。

「依頼者を裏切らない立場」とは、責任規範の一つであり、通訳者が業務を遂行する際、中立的な立場、あるいは依頼者寄りの立場をとるべきだという規範である。この中には、依頼者寄りの立場をとる際、通訳者自身が依頼者側の一員であることを表明したり、依頼者の利益を維持・拡大するために提案したり、依頼者の目的達成のために表現を工夫したりするなどが考えられる。

「コミュニケーションの流れの円滑化」とは、コミュニケーション規範の一つであり、コミュニケーションが捗るように促進すべきだという規範である。この中には、通訳者が状況に応じてファシリテイトしたり、冗語および視覚情報だけで理解し得る発話文の訳出を省略したり、会話の流れの中にすでに出てきた情報について会話当事者の代弁をしたりするなどが考えられる。

「相互理解の促進」とは、コミュニケーション規範の一つであり、会話当事者が互いに理解を得ること、認識を共有することを促し、誤解が生じないように努めるべきだという規範である。この中には、通訳者が元の発言を要約したり、前置きを適宜追加したり、会話当事者に対して補足説明したり、提案したりするなどが考えられる。

「良き人間関係の構築・維持」とは、コミュニケーション規範の一つであり、通訳者は会話当事者の間、あるいは通訳者自身と会話当事者との間に信頼感、親近感、和やかな雰囲気を作り出し、維持できるように努めるべきだという規範である。この中には、話し手に対して聞き手が好む話題を提案したり、聞き手の気分を害する恐れがある発言を修正・撤回するように勧めたり、罵詈雑言の度合い、前置きの長さ、誉め言葉の度合いを調節したり、親近感を感じさせ

る人称代名詞を使用したりする他に、決まり文句などを追加することで会話当事者に対して自分の能力を示すなどが考えられる。

「意味的類似性優先」とは、関係規範であり、形式的類似性、文体的類似性、効果の類似性の3つより意味的類似性を優先すべきだという規範である。この中には、通訳者による各種の仲介によって ST と TT が別物にならないよう仲介の範囲を設定し、意識しながら業務を遂行する、誤訳に気づいたら正しく直すなど考えられる。

また、規範同士に矛盾が生じる場合、通訳者はどの規範を優先するか、どの規範を破るかを個々の場面に応じて決めていることと、規範同士が相互に作用することも本研究の分析・考察で明らかになった。

さらに、Chesterman (1997: 92-112) による 30 種類だけでは、通訳者が採用したプロセスおよびそこに作用している規範を指し示すのに不十分であることも本研究のインタビュー・データとシミュレーション・データの分析・考察の結果から示された。通訳者が規範に従おうとして講じる方法は、Chesterman (1997: 92-112) による統語論的・文法的ストラテジー、意味論的ストラテジーと語用論的ストラテジーの 30 種類以外に、発言内容についての説明の要求、提案、ファシリテイトおよび会話当事者の代弁という 4 つのストラテジーからなる「通訳者役割論的ストラテジー」と、事前準備、事後の振り返りおよびノート・テイキングという 3 つの作業からなる「通訳特有の作業」が加わることが本研究から明らかとなった。そして、1 つのストラテジー、または 1 つの作業が異なる規範に従うために用いられると同時に、1 つの規範を遵守するために複数のストラテジー、あるいは作業が行われていることも分かった。

通訳者が業務を遂行するにあたり、G1 直訳を採用しない要因として、①通訳プロセスに対する規範の作用、②日本語とベトナム語の言語体系の違い、③通訳プロセスの特徴の 3 つが考えられる。

8.2 本研究の限界、今後の課題と展望

本研究の限界として、11 名の通訳者全員がベトナム語母語話者に限られているというインフォーマントの面が挙げられる。また、データ源およびシミュレーション実施の方法に関する方法論上の限界もある。本研究では、日越通訳を

介したビジネス場面をリアルに再現するために、通訳の方式、通訳者の雇用形態、通訳者と依頼者との関係、会話の内容、会話が行われる状況という5つの項目を念入りに検討したうえで、シミュレーションの場面を設定した。しかし、データの妥当性の観点から考えると、データ源としてシミュレーション・データよりビジネスの現場での会話の方が望ましい。さらに、シミュレーションを連続して行うことによって生じる持ち越し効果を最小限に抑えるために、場面①と場面②の間を2週間以上空け、シナリオにおける数字を異なるものに設定するなど工夫したが、完全に防げたとは言えない。

今後の課題として、日越間ビジネス通訳における期待規範の研究が挙げられる。Chesterman (1997) による翻訳規範モデルは期待規範および職業規範から成り立っているが、本研究で扱ったのは職業規範のみである。話し手、聞き手や通訳エージェントなど通訳の受け手の期待の集合である期待規範と職業規範との間にギャップが存在する可能性がある。今後の研究においては、日越間ビジネス通訳における期待規範を抽出し、職業規範とはいかなる異同があるかを検証していく。また、日越間ビジネス通訳における期待規範および職業規範には、日英、日中、越英や越日などの組合せに共通する部分と日越特有の部分があると考えられる。言語、文化および商習慣の視座からその異同を明らかにしていくことも今後の課題の1つである。

本研究の展望として、本研究によってこれまで研究されていない日越間ビジネス通訳における職業規範が明らかにされるとともに、規範研究におけるデータ源として訳出そのものおよび訳出以外のテキストの両方を活用することの重要性が認識されるきっかけになると考える。さらに、通訳規範の記述に有効な装置に関しては、Chesterman (1997: 92-112) による30種類の翻訳ストラテジーだけでは不十分であることを示すと同時に、再定義したG1直訳、「通訳者役割論的ストラテジー」と「通訳特有の作業」も新たに追加した。これらのストラテジー、作業が通訳規範の記述装置として今後の通訳規範の研究に活用されることにより通訳・翻訳研究の分野に大きく貢献できると考える。

通訳・翻訳を対象とする公的な倫理規定として、豪州通訳・翻訳者協会 (The Australian Institute of Interpreters and Translators, AUSIT)、全米司法通訳・翻訳者協会 (The National Association of Judiciary Interpreters and Translators, NAJIT)、

や全米医療通訳協議会（National Council on Interpreting in Health Care, NCIHC）などの倫理規定があるが、ビジネス通訳に特化する公的な倫理規定は存在しない。AUSIT の倫理規定は司法通訳あるいは医療通訳に留まらず、コミュニティー通訳や会議通訳などあらゆる分野における通訳・翻訳も遵守すべきものとされている。しかし、ピンカートン（1996/2004）によると、AUSIT の背景には政府が英語のできない移民者を手助けする目的のコミュニティー通訳が中心となって発展してきた環境があり、商業理念に支配されるビジネス通訳に AUSIT をそのまま適用できないことが認識され始めたという（ピンカートン 1996/2004 : 145-147）。本研究の結果を通して、今後、ビジネス通訳に特化する倫理規定を策定する必要性について議論がなされることを期待する。

Toury（1995）は、正式な通訳訓練を受けていないバイリンガルが自分の通訳行為に対して、話し手、聞き手、仕事の依頼者などからフィードバックを受けた場合、そのフィードバックこそがその場で何が適切か不適切かを示す規範となり、それを内在化することによって通訳者として機能し認知されるようになると述べている（Toury 1995 : 248-250）。本研究の 11 名のインフォーマントはビジネス通訳歴 5 年～10 年の通訳者である。本研究の分析・考察によって明らかになった職業規範の 7 つは、Toury（1995）が説明している過程を経て多くの失敗と苦労を通じた結果、ようやく形成されたものである。通訳者を目指す人、経験の浅い通訳者がこの 7 つの職業規範を身につけると、通訳者としてどのように行動すべきかを状況に応じて適切に判断でき、通訳の利用者に要求されている付加価値も提供でき、通訳業務を通じて社会に大きく貢献できる。

通訳者養成の現場への示唆としても本論文で述べた論点は大いに有益であると考えられる。日本とベトナムの両国における日越通訳の授業は教師の肉声、または事前に録音した音声を再生し、受講生に通訳させた後、モデル訳を提示する、あるいは受講生の訳を評価するというトレーニング方式、いわゆる“Sink and Swim”アプローチを中心に展開されている。日本における英語通訳者養成について、新崎（2005）によれば、教室で行われる英日逐次通訳演習は「英語の音声流れる」「受講生が通訳する」「講師による指導が行われる」という 3 つのステップが繰り返されている（新崎 2005 : 189）。稲生・染谷（2005）は、日越通訳と日英通訳に限らず、他の言語の組合せの場合もほとんどの通訳専門学

校では多かれ少なかれこのようなアプローチで通訳者訓練が行われていると述べている（稲生・染谷 2005：85）。通訳者の実践業務は、異言語間コミュニケーションの領域も異文化間コミュニケーションの領域も含まれ、個々の状況に応じて素早い対処が求められている。しかし、現在のトレーニング方式だけでは、異文化間コミュニケーション能力および臨機応変に対応できる能力が育たない。通訳者養成プログラムに本研究によって明らかになった職業規範の7つを導入し、規範同士に矛盾が生じる場面を想定したロール・プレイングを“Sink and Swim”方式と併用することによって、新米通訳者でも通訳者として十分に機能することが期待できる。

参考文献

- Anderson, R. B. W. (1976/2002). Perspectives on the Role of Interpreter. In F. Pöchhacker & M. Shlesinger (Eds.), *The Interpreting Studies Reader* (pp. 209-217). London & New York: Routledge.
- Bakeman, R., & Gottman, J. M. (1997). *Observing interaction: An introduction to sequential analysis* (2nd ed.). New York, NY, US: Cambridge University Press.
- Baker, M. (2001). Norms. In M. Baker (Ed.), *Routledge encyclopedia of translation studies* (pp. 163-165). London & New York: Routledge.
- Catford, J.C. (1965). *A linguistic theory of translation*. Oxford: OUP.
- Chesterman, A. (1993). From 'is' to 'ought': Laws, norms and strategies in translation studies. *Target*, 5(1): 1-20.
- Chesterman, A. (1997). *Memes of Translation: The spread of ideas in translation theory*. Amsterdam & Philadelphia: John Benjamins.
- Chesterman, A. (2016). *Memes of Translation: The spread of ideas in translation theory* (Rev. ed.). Amsterdam & Philadelphia: John Benjamins.
- Drew, P. & Heritage, J. (Eds.), (1992). *Talk at work: Interaction in institutional settings*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gile, D. (1999). Norms in research on conference interpreting: A response to Theo Hermans and Gideon Toury. In C. Schäffner (Ed.), *Translation and Norms* (pp. 98-105). Clevedon: Multilingual Matters.
- Harris, B. (1990). Norms in Interpretation. *Target*, 2(1): 115—119.
- Henry, R. (1984). Points of inquiry into total translation: A review of J.C. Catford's *A Linguistic Theory of Translation*. *Meta*, 29(2): 152—158.
- Hermans, T. (1999). *Translation in Systems: Descriptive and System-oriented Approaches Explained*. Manchester: St Jerome.
- Munday, J. (2001). *Introducing Translation Studies: Theories and applications*. London and New York: Routledge.
- Nord, C. (1991). Scopus, Loyalty, and Translational Conventions. *Target*, 3(1): 91-109.

- Nord, C. (2001). *Translating as a purposeful activity: Functionalist approaches explained*. Shanghai: Shanghai Foreign Language Education Press.
- Pöchhacker, F. (2004). *Introducing interpreting studies*. London and New York: Routledge.
- Popović, A. (1976). *Dictionary for the analysis of literary translation*. Edmonton: University of Alberta.
- Schegloff, E. A. & Sacks, H. (1973). Opening up closings. *Semiotica*, 8(4): 289–327.
- Schegloff, E. A. (2007). *Sequence Organization in Interaction: A Primer in Conversation Analysis I*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schjoldager, A. (1995). An exploratory study of translational norms in simultaneous interpreting: Methodological reflections. *Hermes: Journal of Linguistics*, 14: 65–87.
- Seleskovitch, D. ([1968]1998). *Interpreting of International Conferences* (S. Dailey & E. N. McMillan, Trans.). Washington DC: Pen & Booth.
- Shlesinger, M. (1989). Extending the theory of translation to interpretation: Norms as a case in point. *Target*, 1(1): 111–115.
- Toury, G. (1978). The nature and role of norms in literary translation. In J.S Holmes, J. Lambert & R. van den Broeck (Eds.), *Literature and Translation: New Perspectives in Literary Studies* (pp. 83–100). Leuven: Acco.
- Toury, G. (1995). *Descriptive Translation Studies and beyond*. Amsterdam & Philadelphia: John Benjamins.
- Toury, G. (1998). A handful of paragraphs on ‘Translation’ and ‘Norms’. *Multilingual Matters. Current Issues in Language and Society*, 5(1&2): 10–32.
- Wadensjö, C. (1998). *Interpreting as interaction*. London and New York: Longman.
- Wang, B. (2012). A descriptive study of norms in interpreting: Based on the Chinese-English consecutive interpreting corpus of Chinese premier press conferences. *Meta: Translators’ Journal*, 57(1): 198–212.
- Ngô Minh Thủy và cộng sự (2013). Nghiên cứu khảo sát tình hình “đầu ra” của sinh viên tốt nghiệp ngành tiếng Nhật và những vấn đề gợi mở từ kết quả nghiên cứu.

Nhật ngữ và Nhật Bản học – Những nghiên cứu ứng dụng và liên ngành, 160-171.
Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội.

飯田奈美子（2016）『対人援助におけるコミュニティ通訳者の役割考察—通訳の公正介入基準の検討—』立命館大学大学院先端総合学術研究科博士論文「未刊行」.

板谷初子（2018）「通訳訓練技法を利用した英語教育」『北海道武蔵女子短期大学紀要』第 50 号 pp.175-211.

伊藤恵美子（2004）「データ収集における方法論の検討：言語教育に寄与する発話データを集めるには？」『ことばの科学』第 17 号 pp.5-22.

稲生衣代・染谷泰正（2005）「通訳教育の新しいパラダイム—異文化コミュニケーションの視点に立った通訳教育のための試論—」『通訳研究』第 5 号 pp.73-109.

宇佐美まゆみ（2011）「改訂版:基本的な文字化の原則 (Basic Transcription System for Japanese: BTSJ) 2011 年改訂版」『談話研究と日本語教育の有機的統合のための基礎的研究とマルチメディア教材の試作』平成 15 -18 年度科学研究費補助金 基盤研究 B(2)（研究代表者：宇佐美まゆみ）研究成果報告書.

河原清志（2007）「認知意味論による翻訳の訳語選択とその指導法—as の事例研究—」『翻訳研究への招待』第 1 号 pp.79-96.

河原清志（2014）「翻訳シフト論の潮流と社会記号論からのメタ理論的総括」『金城学院大学論集』第 11 巻 1 号 pp.7-30.

河原清志（2015）「翻訳規範と記述的翻訳研究の批判的検討」『翻訳研究の招待』第 13 号 pp.1-28. [Online]

http://honyakukenkyu.sakura.ne.jp/shotai_vol13/No_13-001-Kawahara.pdf（2019 年 9 月 6 日）

北村隆憲（2019）「法律相談のコミュニケーションを分析する—全体構造組織と相互理解の技法—」『東海法学』第 56 号 pp.81-129.

串田秀也・平本毅・林誠（2017）『会話分析入門』勁草書房.

グレイザー, B. G. & ストラウス, A. L.（1996）『データ対話型理論の発見—調査からいかに理論をうみだすか』（後藤隆・大出春江・水野節夫・訳）新曜

- 社.[原著：Glaser, B. G. & Strauss, A. L. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Aldine.].
- 小松達也（2015）『通訳の技術』研究社.
- 戈木クレイグヒル滋子（2013）『質的研究法ゼミナール—グラウンデッド・セオリー・アプローチを学ぶ（第2版）』医学書院.
- 佐藤美希（2008）「昭和20年代の英文学翻訳と英文学研究—『英語青年』誌における翻訳規範の形成とそのコンテクスト—」『国際広報メディア・観光学ジャーナル』第7号 pp.119-144.
- 椎名佳代・平高史也（2006）「異文化間ビジネスコミュニケーションにおける通訳者の役割：日本語・英語の場合」『総合政策学ワーキングペーパーシリーズ』No.86 慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科.
- 渋谷勝己（2008）「スタイルの使い分けとコミュニケーション」『月刊言語』第37巻第1号 pp.18-25.
- 新崎隆子（2005）「英日逐次通訳プロセスを応用した英語学習」『通訳研究』第5号 pp.183-201.
- 新崎隆子（2010）『通訳者のコミュニケーション調整仮説—英日逐次通訳の事例から—』青山大学 大学院国際政治経済学研究科博士論文〔未刊行〕.
- 高見澤孟（1994）「ビジネス・コミュニケーションと日本語の問題—外国人とのコミュニケーションを考える—」『日本語学』第13巻第12号 pp.30-37.
- 瀧本真人（2006）「AUSIT 倫理規定と通訳者の行動—ビジネス分野におけるダイアログ通訳の場合—」『通訳研究』第6号 pp.143-154.
- チャン・ティ・ミー（2016）「日越通訳における明示化—通訳の方向別及び方式別の比較—」『通訳翻訳研究』第16号 pp.43-62.
- チャン・ティ・ミー（2019）「日越間ビジネス通訳におけるベトナム人通訳者の職業規範意識」『通訳翻訳研究への招待』第21号 pp.23-40.
- 鳥飼玖美子（2007）『通訳者と戦後日米外交』みすず書房.
- 鳥飼玖美子（2013）『よくわかる翻訳通訳学』ミネルヴァ書房.
- 中村志帆・袖岡久美子（2004）「日英逐次通訳における情報の編集」『「通訳理論研究」論集』pp.149-167.

- 西尾瑠子（1994）「ビジネス・コミュニケーションと日本語教育」『日本語学』第 13 巻第 12 号 pp.9-13.
- 日本貿易振興機構（2019）「2018 年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査（ジェトロ海外ビジネス調査）結果概要」．[Online] https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/01/a27d83f6e1cd38e6/20180055_outline.pdf（2019 年 10 月 29 日）
- 平塚ゆかり（2013a）「通訳者の役割」鳥飼玖美子編著『よくわかる翻訳通訳学』pp.46-47 ミネルヴァ書房．
- 平塚ゆかり（2013b）「ビジネス通訳」鳥飼玖美子編著『よくわかる翻訳通訳学』pp.58-59 ミネルヴァ書房．
- 平塚ゆかり（2015）『日中通訳者の通訳規範意識とその形成要因』立教大学大学院異文化コミュニケーション研究科博士論文「未刊行」．
- 平松琢弥（2007）「ビジネスコミュニケーションとは」熊本大学文学会『文学部論叢』第 95 号 pp.87-119.
- ピンカートン、ヨウコ（1996）「通訳者には編集が許されるかー日本とオーストラリアの通訳原理の比較ー」『通訳理論研究』第 11 号 pp.4-15.（再録：日本通訳学会（2004）『通訳理論研究論集』pp. 137-148.）
- 古野ゆり（2002）「日本の翻訳：変化の表れた 1970 年代」『通訳研究』第 2 号 pp.114-122.
- ベイカー, M.& サルダーニャ, G.（2013）『翻訳研究のキーワード』（藤濤文子監修・編訳）研究社．
- ベルジュロ伊藤宏美・鶴田知佳子・内藤稔（2009）『よくわかる逐次通訳 = Your Guide to Consecutive Interpreting』東京外国語大学出版会．
- 堀口純子（1997）『日本語教育と会話分析』くろしお出版．
- 水野的（2007）「近代日本の文学的多元システムと翻訳の位相ー直訳の系譜」『翻訳研究への招待』第 1 号 pp.3-44.
- 水野真木子・中村幸子・吉田理加・河原清志（2011）「通訳者役割論の先行研究案内」『通訳翻訳研究』第 11 号 pp.155-171.
- 溝口良子（2009）「通訳者の役割モデルの研究ー6 つのスタイルと 2 つの機能ー」『通訳翻訳研究』第 9 号 pp.71-86.

メリアム, S. B. (2009) 『質的調査法入門—教育における調査法とケース・スタ
ディ』（堀薫夫・久保真人・成島美弥・訳）ミレルヴァ書房.[原著：Merriam,
S. B. (1998). *Qualitative Research and Case Study Applications in Education (Rev.
ed.)*. John Wiley & Sons.].

辞典

Longman Dictionary of Contemporary English (2014) 6th ed., Essex: Pearson
Education.

新村出（編）（2018）『広辞苑 第7版』岩波書店.

浜嶋朗・竹内郁郎・石川晃弘（編）（2005）『社会学小辞典』有斐閣.

図・表の一覧

図の一覧

図 1	ベトナムにおける日本語専攻大学卒業生の進路先1
図 2	Toury (1995 : 57-59) による翻訳規範モデル13
図 3	Chesterman (1997 : 64-70) による翻訳規範モデル15
図 4	本研究の位置づけ29
図 5	売り込み場面のシミュレーションにおける会話の流れ37
図 6	実際のシミュレーションの様子39
図 7	日越間ビジネス通訳における責任規範意識54
図 8	日越間ビジネス通訳における職業規範意識67
図 9	日越間ビジネス通訳における職業規範同士の相互作用160

表の一覧

表 1	Chesterman (1997 : 92-112) による翻訳ストラテジーの分類18
表 2	インフォーマントの情報32
表 3	シミュレーションの概要38
表 4	分析対象の発話文数41
表 5	「入念な仕事ぶり」のコーディング一致率のクロス集計表42
表 6	「権力行使の自制」のコーディング一致率のクロス集計表43
表 7	「依頼者を裏切らない立場」のコーディング一致率のクロス集計表43
表 8	「コミュニケーションの流れの円滑化」のコーディング一致率のクロス集計表44
表 9	「相互理解の促進」のコーディング一致率のクロス集計表44
表 10	「良き人間関係の構築・維持」のコーディング一致率のクロス集計表44
表 11	「意味的類似性優先」に対するコーディング一致率のクロス集計表45
表 12	職業規範意識のコーディングに対する評定者間信頼性係数45
表 13	発話内容についての説明の要求の回数69

表 14	バイヤー側を指す主な人称代名詞の発話文数87
表 15	通訳者 A、E、I、J、K が一人称と三人称を用いた場面別の発話文数89
表 16	セラー側を指すために「 <i>minh</i> 」が用いられた発話文数	...132
表 17	通訳者役割論的ストラテジー (Strategies in terms of Interpreters' Roles Theory, IR)	...145
表 18	通訳特有の作業 (Works specific to interpreting, W)	...147

謝辞

本研究を行うにあたり、テーマ選びから論文の構成・執筆に至るまで、多くの方々にご指導とご助力をいただきました。主任指導教官である谷口龍子准教授には、博士前期課程の研究生の時から7年間もお世話になっており、研究活動に対する親身なご指導のみならず、人生の師として貴重なアドバイスをいただき、また、精神的にもいつも励ましてくださったことを心より深く感謝申し上げます。副指導教官の今井昭夫教授および吉富朝子教授にもこの場をお借りして厚く御礼申し上げます。今井昭夫教授には、人称代名詞などベトナム語に特有な要素や両国における通訳者養成の現状などについて色々聞かせていただき、ベトナム語母語話者としての自分、日越通訳者としての自分、そして日越通訳者の養成にかかわっていた者としての自分について新たなことに気づくことができました。吉富朝子教授には、早朝の会議などでご多忙にもかかわらず、面談を申し入れたら、いつもご快諾いただき、そして、的確なご指摘をいただきました。特に研究計画の立案の段階で理論と概念の迷宮に迷い込んでいたわたくしにとって先生のご指摘を受けた後、目の前に広がっていた厚い霧が少しずつ晴れてきた感じがしました。また、関西大学外国語学部外国語学科河原清志教授にも衷心より感謝申し上げます。河原清志教授には、通訳翻訳実践研究の集中講義に聴講させていただいた際、通訳研究の理論、研究方法について学ばせていただき、さらに示唆に富むご助言を多く承りました。先行研究の理論に対して果たして自分の解釈が正しいかどうかいつも不安なわたくしでしたが、先生のご講義を拝聴して自分の考えを確認することができ、自分に自信を持てるようになりました。加えて、国立国語研究所日本語教育研究領域宇佐美まゆみ教授に感謝の意を表します。宇佐美まゆみ教授には、2012年10月から研究生として受け入れていただき、そして2014年4月から2016年3月まで大学院日本語教育学専修コースの2年間にわたり、主任指導教官になっていただき、ポライトネス理論や総合的会話分析の手法などの知識のみならず、研究者としてなくてはならない信念、姿勢を学ばせていただきました。先生よりご指導いただいた、ローカル分析、グローバル分析の考え方を今後とも研究活動に活かして参ります。シミュレーション用のスクリプト作成の段階からデータ収集にご協力いただいたバイヤー役、セラー役および通訳者の皆様、コーディングの

セカンドコーダーを務めてくださった方、日本語を添削してくださった方にも心より御礼申し上げます。皆様のご理解とご協力がなければ、本研究を実施することができませんでした。最後に、応援してくださった家族、疲れ果てて帰宅したわたくしを癒してくれた娘に感謝申し上げますことで、謝辞とさせていただきます。皆様、誠にありがとうございました。

巻末資料

I. インタビュー・データ分析ワークシート	181
通訳者 A のインタビュー・データ	181
通訳者 B のインタビュー・データ	184
通訳者 C のインタビュー・データ	188
通訳者 D のインタビュー・データ	190
通訳者 E のインタビュー・データ	193
通訳者 F のインタビュー・データ	195
通訳者 G のインタビュー・データ	198
通訳者 H のインタビュー・データ	200
通訳者 I のインタビュー・データ	202
通訳者 J のインタビュー・データ	206
通訳者 K のインタビュー・データ	208
II. シミュレーション・データ分析ワークシート	211
通訳者 A のシミュレーション・データ	211
通訳者 B のシミュレーション・データ	267
通訳者 C のシミュレーション・データ	313
通訳者 D のシミュレーション・データ	387
通訳者 E のシミュレーション・データ	437
通訳者 F のシミュレーション・データ	516
通訳者 G のシミュレーション・データ	574
通訳者 H のシミュレーション・データ	622
通訳者 I のシミュレーション・データ	673
通訳者 J のシミュレーション・データ	740
通訳者 K のシミュレーション・データ	803
III. シナリオ作成用の資料	857
ロールプレイカード	857
セラー役の会社概要	862
セラー役とバイヤー役の名刺	864

IV. シナリオ865
場面①のシナリオ865
場面②のシナリオ883

I. インタビュー・データ分析ワークシート

自制：「権力行使の自制」；入念：「入念な仕事ぶり」；裏切らない：「依頼者を裏切らない立場」；寄り：「常に依頼者寄り」；中立：「常に中立」；理解：「相互理解の促進」；良き：「良き人間関係の構築・維持」；通・当：「通訳者と会話当事者との間」；当事者：「会話当事者間」；円滑化：「コミュニケーションの流れの円滑化」；形式：「形式的類似性維持」；文体：「文体的類似性維持」；意味：「意味的類似性維持」；効果：「効果の類似性維持」；○：「遵守」；×：「違反」；ni（no indication）：「「遵守」か「違反」の判断材料が不十分」														
イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範			コミュニケーション規範			関係規範				スト ラテ ジー		
		自制	入 念	裏切 らない 寄 り 中 立	理 解	良 き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味		効 果	
						通・ 当	当 事 者							
A1	当事者がそれぞれ目的を持って臨む商談では、何らかの結果が出ることが求められている。そのため、元の発言をそのまま訳すことは可能だが、ビジネス通訳では、必ずそうしなければならない訳ではない。ここで言う「編集」は発言内容を全く違うものに変えることではない。 <u>がらりと発言内容を変えてはいけない。</u>	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	限定 不可	
A2	案件の目的によって心がけることが異なる。取り立てて用事がなく、挨拶のために行くだけの表敬訪問や飲食を伴う懇親会などでは、 <u>発言内容はもちろん</u> だが、具体的な業務の通訳の時よりも正しい敬語と耳当たりの良い表現を心がける。	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	○	ni	Pr4	

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
A3	話し手が話の <u>内容を頭の中で整理せず</u> 、考えながら話していることが多い。要領よく話していない、「えー」、「あの一」や「えーと」などを連発する、話が本末転倒になってしまう、あるいは自分の発言した内容をすぐに否定する等々の場合は <u>通訳者が整理したり要約したりしなければならない</u> 。 <u>最後のまとめがない場合も補う必要がある</u> 。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	×	○	×	Pr7 Pr9
A4	ビジネスマッチング会の見学ツアーで、グアバ茶のプロモーションビデオを見た後、あるベトナム人バイヤーは「ベトナムにはグアバの葉っぱは捨てきれないほどたくさんある。このグアバ茶は単に葉っぱを乾燥させただけなの？」と発言した。その時、ベトナム人バイヤーに対して、「そう言ってしまうと、 <u>相手ががっかりしてしまう</u> ので、「乾燥させるだけでお茶になりますか。それはいいことですね」と <u>訳しましょうか</u> 」と提案した。	○	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	IR2

A5	ビジネスマッチング会で紹介された企業は両社のニーズが合わず、ベトナム側は生半可な質問を繰り返し、日本側はそれに対して怒ってムツとした。その時、ベトナム側の発言を一人称ではなく、三人称で引用しているように訳した。あるいは、「この件は先ほど聞きましたが、 <u>繰り返さない</u> ほうがいいのでは？」のようにベトナム側に話した。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	○	ni	ni	○	ni	IR3 Pr4 Pr8
A6	人称代名詞に関しては、基本的に一人称を使用しているが、非難などの発言があった場合、三人称を使用することもある。 <u>一人称よりも三人称の方が聞き手に受け入れられやすい</u> ようである。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	○	×	Pr4 Pr8
A7	「納豆」や「ドレッシング」などの <u>固有名詞は説明を加えて訳す</u> 。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	ni	○	ni	Pr3a
A8	話が盛り上がっている時や激論になった時など誰もが発言権を得たい場合、通訳者は進行役を務めなければならない。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	IR3
A9	ワークショップや研修などの場合、事前に資料を提供してもらうことが多いが、商談は資料がメモ程度で、アドリブで細かい実務について話すことが多い。 <u>誤って通訳してしまうと大変申し訳ないので、必要に応じて説明を求める</u> 。	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	IR1
A10	元の発言を編集する <u>第一の目的は、聞き手と話し手の相互理解</u> である。それが達成できれば、コミュニケーションが自ずと円滑になる。コミュニケーションが円滑に進むことは、 <u>依頼者にとっても良いこと</u> である。	ni	ni	○	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
A11	通訳者は当事者を結ぶ架け橋であり、双方の目標達成に努める。しかし、 <u>依頼者の利益に悪影響を与えるようなことが発生する場合、一見客か常連客かにかかわらず、依頼者側に与する。</u>	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
A12	<u>聞き手の文化では失礼に当たる、あるいは不適切な発言があった場合はすぐに訳さず、話し手に「日本人は（あるいは、ベトナム人は）通常そういう言い方はしません。質問を変えた方がいいです／「～」と訳してもいいですか」のように提案する。</u>	○	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	IR2
B1	ビジネス通訳は異文化要素が大きく関わるし、何らかの結果、進展が出ることが求められている。その結果、進展とは契約が成り立つこととは限らず、 <u>相手に対する理解が深まることも結果、進展の一つである</u> 。双方の文化背景を熟知し、トラブルや誤解などの元になりうる事項を知っている者として、通訳者は提案したり、説明したり、情報を追加したりする必要がある。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	IR2 Pr3a

B2	ビジネス通訳の場合、発言をいつも徹底的にそのまま訳すことは必ずしも良い効果をもたらすとは限らない。とはいえ、 <u>通訳者は権力を乱用してはいけない。</u>	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
B3	日本人もベトナム人もイエスとノーをはっきり言わない人が多いが、それぞれの言い回しのスタイルが同じではない。曖昧な表現があった場合、 <u>まず、そのまま通訳するが、聞き手が理解できない様子なら、通訳者は補足説明したり話し手の意図を確認してからもう一度伝えたりする必要がある。</u>	○	○	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	G1 Pr3a IR1
B4	貶し言葉や卑罵語など <u>聞き手を傷つけてしまう、あるいは双方の関係を損なう可能性がある元の発言は編集する必要がある。</u> しかし、 <u>相手が貶していること自体は聞き手に伝わる必要がある</u> ので、発言をまるごと削除するのではなく、表現の度合いを下げる。例えば、「あなたたちの商品はあまりにも悪いです」という発言があった場合、「あなたたちの商品は十分ではない。私には満足できない」と訳す。どこまで下げるかはケースバイケースである。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	×	○	×		Pr4
B5	常に一人称を使用している。そして、 <u>話し手による回りくどい発言をまずそのまま訳す。</u> しかし、 <u>聞き手が理解できないようであれば、「つまり彼が言いたいのは～」と要約しなければならない。</u>	○	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	×	○	×		G1 Pr4 Pr7 Pr8

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範			関係規範				スト ラテ ジー	
		自制	入 念	裏切らない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味		効 果
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
B6	提案するタイミングとして、通訳者にとって話し手も聞き手も初対面であり、かつ会話が始まって間もない頃はよほど不適切な発言ではない限り、敢えて代案を提案しないこともある。その理由は会話を中断して話し手に提案する間、聞き手は通訳者がその直前の発言が分からなかったので確認していると考え、 <u>通訳者の能力を疑い、不信感を持つてしまうから</u> である。常連客の場合、あるいは、会話がある程度進んだ場合、通訳者の能力も双方が分かっているので、通訳者が少しの間、中断し、話し手とやり取りしても <u>誰もが不信感を持たない</u> と思われる。	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
B7	通訳者はただ訳すだけではなく、当事者の文化・習慣やマナーなどの情報も提供し、提案する。例えば、結婚しているか、恋人がいるか、あるいは子供がいるかなど要点と関係のないプライベートな質問をベトナム人がする場合、 <u>日本人はそのような話題をあまり好まないと伝え、話題を変えるように提案する</u> 。	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	IR2

B8	<u>誤解を招く可能性のある言葉が使われた時、言い方を変えるように勧める。</u> 例えば、日本側が一部提供するという意味で「サポート」という言葉を使うが、ベトナム側が全て供与してもらえると理解してしまうケースがあった。その時、日本側に対して「ベトナム側は無償供与だと理解しているので、どんなことをサポートするかを明確にしなければならない」と勧めた。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	IR2
B9	専門家と非専門家との会話の場合、 <u>聞き手が理解できるように元の発言を編集したり、説明を加えたりする必要がある。</u> 編集するかどうかの判断基準は、まず「聞き手が理解できるかどうか」である。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	Pr3a 限定 不可
B10	<u>「私が訳し終わるまで、少々お待ち下さい」など通訳者は進行役も務めている。</u>	×	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	IR3
B11	話し手は自分の考えをうまく表現できない人もいれば、話し方の癖が原因で回りくどい言い方をする人もいる。 <u>聞き手が理解できるように編集する必要がある。</u>	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	×	ni	ni	限定 不可
B12	元の発言をそのまま訳すことが聞き手の理解を妨げてしまうなら、無理にこだわる必要がない。 <u>聞き手が理解できることが最優先である。</u>	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
B13	<u>相互理解と和やかな雰囲気</u> の維持が達成できることは、 <u>依頼者にとっても良いこと</u> である。	ni	ni	○	ni	○	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形式	文 体	意 味	効果	
				寄 り	中立		通 ・ 当	当事者						
B14	聞き手は話し手の態度から怒っているかどうかを推測できるので、通訳者は話し手になりきって怖い目つきをしたり怒り口調まで真似したりする <u>必要がない</u> 。火に油を注ぐべきではない。 <u>緊張感を和らげることが役目</u> である。	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	×	ni	×	限定 不可	
B15	<u>基本的には中立な立場にいるが</u> 、依頼者の利益に悪影響を与えるようなことが発生する場合、依頼者側に与する。	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可	
B16	通常は会議の 1～2 週間前に通訳を頼まれるが、事前資料を提供してもらえる場合はまずそれを <u>読み込み、勉強する</u> 。日にちが迫ってきても提供してもらえない場合は担当者に「簡単なメモ程度でも構わないから、これまでの経緯や今回の会議の目的を教えてください」と <u>お願いする</u> 。	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	W1	
C1	ビジネスは当事者が利害関係にあり、貶し言葉が出るほど主張が対立する場面も多くあるため、ビジネス通訳者はしゃべる機械ではいられない。 <u>Peacekeeper（平和維持要員）も務めなければならない</u> 。	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可	

C2	内部同士の会議で通訳する時は敬語にそれほどこだわらない。お客さんとの会議はその会議の目的によって心がけることが異なる。初対面のお客さんは初めての協議がその後の <u>関係を構築</u> していく第一ステップとなるので、 <u>耳当たりの良い表現を使う</u> ように心がける。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	Pr4
C3	苦情処理会議では苦情の <u>内容を正確に理解してから、要領よく伝える</u> ようにしている。	ni	○	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	Pr7
C4	双方が協力的で協議が <u>和気藹々としたムードに</u> 包まれているなら、 <u>発言をそのまま訳す</u> 。しかし、双方、あるいは一方が <u>冷静さを失い、相手を侮辱する事態</u> になるとそのまま訳してはいけない。	○	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	G1 限定 不可
C5	苦情処理会議で発注者が <u>自分（通訳者 C）の会社の社長に対して卑語・暴言などを放つ</u> こともある。その時はその表現を削除し、訳さない、あるいは <u>表現の度合いを</u> 下げて訳している。	ni	ni	○	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	○	×	Pr3b Pr4
C6	管理者が工場の作業員に対して「馬鹿か！」「あほが！」など <u>暴言を吐く</u> こともよくある。その時、「あなたはまだ正しく作業していない。やり直したほうがいい」のように <u>表現の度合いを</u> 下げて訳している。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	×	○	×	Pr4 Pr5
C7	必要以上に <u>前置きが長い日本人がいる時、そのまま訳すとベトナム人がいら</u> いらしてしまうので、その <u>前置きを減らし、要点を中心に訳す</u> ようにしている。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	×	○	×	Pr3 Pr7

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
C8	<u>あまりにもひどい卑語・暴言</u> はそのまま訳すべきではない。管理者が作業員に怒鳴る時などは聞き手に「彼は非常に怒っている。あなたの作業は悪かった」と伝える、あるいは削除する。聞き手は話し手の態度を見ればわかるだろうが、その卑語・暴言を聞く必要がない。	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	×	○	×	Pr3b Pr4 Pr7	
C9	名刺交換の時、ベトナム人は自分の <u>所属と役職</u> を述べない人が多い。事前にもらった資料にその <u>情報</u> があれば、あるいは名刺を読める距離にいれば、通訳者はそれを読んで <u>追加する</u> 。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	×	ni	ni	Pr3
C10	ベトナム人の自己紹介を通訳する時は必ず「 <u>よろしくお願いします</u> 」を <u>追加して訳す</u> 。	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	×	ni	ni	Pr3	
C11	発言が長すぎる時、自分の業務を遂行するため、かつ聞き手に発言権を与えるために <u>止めなければならない</u> 。	×	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	IR3	
D1	<u>事前の準備</u> がとても大切である。 <u>もらった資料を読む</u> ことは当たり前で、時間的に余裕があれば会議の内容に関連するニュースを <u>調べる</u> などして <u>予習する</u> 。	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	W1	

D2	ビジネス通訳の場合、正確性ばかり追求すると商談を行き詰まりに導いてしまうこともある。ビジネス通訳の会話当事者は <u>相手に好印象を与え、相手との関係を構築することに努めている</u> 。また、利害関係、人間関係、信頼関係が非常に深く関わっている。これはビジネス通訳の特徴であり、他の通訳分野と最も異なる点である。ビジネス通訳者はこの点を念頭に置かなければならない。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
D3	<u>依頼者であるベトナム側が一度に出したリクエストが多すぎた時、そのまま訳すと日本側に悪印象を与えてしまうので、リクエストを全て一度に出さず、何回かに分けるように提案する。しかし、依頼者が修正しないと決めたら、そのまま訳す。</u>	○	ni	○	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	G1 IR2
D4	<u>暴言の度合いを下げたが、聞き手が話し手の表情や声のトーンなどから推測できて、通訳者にそのまま訳すように要求したこともある。その場合、元の暴言の度合いに戻して、そのまま伝える。</u>	○	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	×	○	×	G1 Pr4
D5	程よい冗談は話が盛り上がるので、 <u>そのまま訳す</u> 。	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	G1
D6	<u>あまりにも下品な冗談は訳さない</u> 。さらに、 <u>話し手に対して「すみません。この発言は訳せません」と伝える</u> 。	×	ni	ni	ni	×	ni	ni	ni	×	×	×	×	Pr3b Pr8

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
D7	依頼者であるかどうかにかかわらず、明らかに間違った内容が発せられた時、そのまま訳さず、話し手に対して内容の正誤について確認し、正しい情報を与える。修正を勧めるが、 <u>修正するかどうかは話し手が判断する</u> 。 <u>通訳者は話し手が間違っていると聞き手に伝えない</u> 。	○	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	IR2
D8	ベトナム人は親近感を高める目的でプライベートな質問をよくする。また、出張でベトナムに来た日本人のお客さんをもてなすために、仕事が終わっても飲食会に招待する。そのような質問と誘いに対して <u>日本人当事者が困っていることを通訳者が知ったら、ベトナム人側に提案する</u> 。通訳者の提案に従う人もいれば、無視する人もいる。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	IR2
D9	文化的・社会的な違いが原因で <u>誤解が生じた時</u> 、双方の文化・社会状況を知り尽くしている人間として通訳者はその違いを説明し、 <u>誤解を解かなければならない</u> 。そうしないと、会話が滞ってしまう。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	Pr2a Pr3a
D10	発言権を得る為に、相手が話している、あるいは通訳者が訳している途中に割り込む当事者がいる時、 <u>通訳者は進行役を務めなければならない</u> 。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	IR3

D11	依頼者の利益に貢献することも <u>和やかな雰囲気</u> の維持も通訳者の役目だが、 <u>第一の目的はやはり相互理解</u> である。相互理解が図られること自体は依頼者の利益に貢献することになる。なぜなら、依頼者の発言が聞き手にとって理解できない、あるいは非論理的な内容だと、依頼者に対する評判が悪くなってしまうからである。	ni	ni	○	ni	○	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
E1	ビジネス通訳では当事者がリスクをなるべく避け、自分の利益を最大化しようとしている。そのため、会話は埒が明かず、ずっと平行線のまま終わってしまうこともある。 <u>双方の距離が縮まるように努めるべきである</u> 。ビジネス通訳者は黒子に徹するべきではない。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
E2	「この詐欺野郎！」のような卑語・暴言があった場合、聞き手は話し手の表情や声のトーンなどから推測できるだろうが、通訳者は依頼者であるかどうかにかかわらず、必ずその度合いを下げて訳す。これは、どちらかの利益に貢献するためではなく、 <u>和やかな雰囲気をぎりぎりまで維持</u> することが目的である。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	×	○	×	Pr4
E3	<u>話し手が要領よく話さず、回りくどい話し方をする時、通訳者は要約</u> したほうがいい。しかし、要約した内容を聞き手に伝える前に、「あなたが言いたいのは、（要約内容）でいいですか」のように話し手に確認しなければならない。確認しないと、通訳者の訳文が自分の発言より大分短いと気づいた話し手は <u>通訳者に対して不信感を抱いてしまう</u> 。	ni	ni	ni	ni	○	○	ni	ni	×	×	○	×	Pr7

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
E4	契約交渉の時、 <u>依頼者側が提示した条件に同意してくれるように</u> 様々な作業を行っている。例えば、依頼者側が的外れな回答、あるいは <u>不適切な発言をした場合、ビジネスマナーをわきまえない場合、通訳者が提案する。</u>	ni	ni	○	ni	ni	ni	○	○	ni	ni	ni	ni	IR2 IR3 限定 不可
E5	相手が依頼者側の条件に同意してくれた時、 <u>依頼者がお礼を言わなくても通訳者は相手側に感謝の言葉を述べる。</u>	ni	ni	○	ni	ni	ni	○	ni	×	×	ni	ni	Pr3a
E6	名刺交換の時など、ベトナム人は「よろしくお願いします」と言わなくても、通訳者は必ず追加する。決まり文句を追加することは、 <u>より相手に受け入れられやすくする他、通訳者の言語能力を当事者に示すこともでき、通訳者に対する信頼を高める効果もある。</u>	ni	ni	ni	ni	ni	○	○	ni	×	×	ni	×	Pr3
E7	<u>依頼者の発言を訳す時は必ず「私」「弊社」など一人称を用いる。</u> しかし、相手の発言を依頼者側に訳す時は、「彼は～と言った」のように三人称を使うこともある。	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	Pr4 Pr8

E8	<u>依頼者の目標達成を優先するが、聞き手と話し手の相互理解ができないとその目標が達成できないので、聞き手が理解できるように訳さなければならない。</u>	ni	ni	○	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
E9	<u>基本的には依頼者側に与するが、依頼者側が提示した条件があまりにも理不尽である、あるいは非協力的な態度を示す場合、通訳者は中立な立場をとる。</u>	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
E10	<u>通訳者は自分のことを依頼者側の一員としてみなし、依頼者と相手側が会議に臨む時まで費やした時間と労力を念頭に置き、良好な関係が構築できるように努めるべきである。言い争いとなった時、火に油を注ぐようなことは絶対にせず、双方が冷静さを取り戻せるように働きかける。</u>	ni	ni	○	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
F1	ビジネス通訳において、中立性と正確性は重要事項ではあるが、最優先事項ではない。 <u>最優先事項は双方の関係を構築することである。</u> 通訳者は当事者を結ぶ架け橋であり、何とかして双方を結びつくことができるかが最も大事である。そのため、ビジネス通訳者は気が利く人間で、臨機応変に行動しなければならない。追加・削除などをしてはいけないという原則にこだわるべきではない。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	ni	ni	ni	ni	限定 不可

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
F2	<u>通訳者の業務は何と言っても言語変換作業が基本となる。言語変換以外の作業は本当に必要な時にだけ行う。例えば、話し手が要領よく話さず、回りくどい話し方をする時、通訳者は聞き手が理解できるように趣旨を要約して訳さなければならない。</u>	○	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	×	○	×	G1 Pr7
F3	聞き手に <u>違和感を覚えさせない</u> ために、決まり文句などを使用しているが、 <u>発言内容を創作してはいけない。</u>	○	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	×	○	×	Pr3a
F4	<u>誤解を招く恐れがある発言</u> はすぐに訳さず、話し手に誤解の可能性を説明し、修正するかどうかを確認する。話し手が修正しない場合、 <u>それを尊重し、そのまま訳す。</u>	○	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	G1 IR2
F5	文化背景の違いが原因で <u>誤解が生じた時は黙ってられない。</u> 「日本／ベトナムの文化ではこうなっているので」のように説明を加え、 <u>誤解を解かなければならない。</u>	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	ni	ni	ni	Pr2a

F6	<u>ビジネスマナーの違い</u> の例として、ベトナム人は氏名だけ述べて自己紹介を終えることはよくある。事前に出席者名簿が提供されれば、通訳者は話し手の所属や職位などの <u>情報を追加して訳す</u> 。	ni	ni	ni	ni	○	ni	○	ni	×	×	ni	ni	Pr3a
F7	通訳者はしゃべる機械ではない。そして、なるべきではない。 <u>内容に影響しない限り、前置きを追加した方がいい</u> 。前置きがあった方が、 <u>聞き手に受け入れられやすくなる</u> し、要点に入る前に <u>心構えができる</u> 。	ni	ni	ni	ni	○	ni	○	ni	×	×	○	×	Pr2a Pr3a
F8	相手の立場に立ち、 <u>何とかして依頼者の意見を受け入れてくれるかを考えた結果</u> 、前置き、お礼とお詫びを適宜追加している。	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	×	×	ni	×	Pr2a Pr3a
F9	ずっとひっきりなしに喋り続ける人がたまにいる。その時、「あの一、向こうにも少し発言権を与えましょうか」と <u>注意しなければならない</u> 。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	IR3
F10	基本的には <u>聞き手が理解できるように</u> 訳すが、双方の意見に齟齬が生じた時、 <u>和やかな雰囲気を維持できるように</u> 、かつ <u>依頼者の利益を考慮しながら</u> 訳すようにしている。	ni	ni	○	ni	○	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
F11	会話が穏やかな雰囲気であれば、通訳者もその雰囲気に溶け込むが、言い争いになった場合、話し手が大声で怒鳴る、相手をにらみつける、机をたたくような行動をとっても通訳者はそれ真似してはいけない。それは、 <u>和やかな雰囲気を維持するため</u> である。それ以外の目的はない。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切らない		理 解	良き		円 滑 化	形式	文 体	意 味	効果	
				寄り	中立		通・当	当事者						
G1	黒子に徹することより商談を何らかの結果に繋げるの方が大事である。 <u>臨機応変に対応できることで機械翻訳と差をつける。</u>	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
G2	通訳者が理不尽だと考えられる内容のリクエストがあっても、その <u>考えを表情に出さない。どう判断するかは聞き手が決める。</u>	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
G3	文化の違いに関係する内容があれば、まずそのまま訳した後、目標文化の中でどんなものに相当するかなど説明を加える。話し手がなぜ、どんな意図でそのような発言をしたかを通訳者が理解しているので、話し手に対して再度確認する必要がない。 <u>通訳者の役目は聞き手が話し手の意図を正しく理解するために説明することである。</u>	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	ni	○	ni	G1 Pr1 Pr2aP r3a
G4	通常はなるべくどちらにも与せず、 <u>中立な立場を維持</u> している。依頼表現を例にすると、話し手が丁重に頼み込む言い方をすれば、そのように訳す。一方、話し手が普通の言い方をすれば、その依頼表現の丁寧度を上げることなく、そのまま訳す。	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	G1

G5	双方が興奮して相手に面目を失わせたり、傷つけたりする発言があった場合、その <u>発言の度合いを下げ</u> て訳している。通訳者も真似して怒ったり、火に油を注いだりしては絶対いけない。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	×	○	×	Pr4
G6	話し手が同じ事を <u>何度も繰り返して言う</u> 、あるいは <u>回りくどい話し方をする</u> 場合、 <u>分かりやすくするために要約する</u> 。 <u>そうしないと、聞き手は話し手の意図を理解できない</u> 。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	×	○	×	Pr7
G7	地名、人名やベトナム、あるいは日本にしかない料理名などの <u>固有名詞は説明を加えて訳す</u> 。通訳者による説明は、 <u>話し手の意図を聞き手にとって理解しやすくする効果がある</u> 。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	ni	○	×	Pr2a Pr3a
G8	相手に受け入れられやすくするために「 <u>よろしくお願いします</u> 」のような <u>決まり文句も追加している</u> 。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	×	ni	×	Pr3a
G9	<u>質問の内容に沿って回答するように促したりして進行役を務める</u> こともある。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	IR3
G10	<u>一人称は依頼者の発言を訳す時にだけ用いる</u> 。相手の発言を依頼者側に訳す時は彼や彼女など三人称を用いる。	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	Pr4 Pr8

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
G11	話し手が数センテンスを話した後に通訳者が訳す、の繰り返しであるため、訳と訳の間に話し手の発言が入る。前の訳とこれからの訳を結びつけるために <u>意図的に接続詞を追加</u> している。接続詞を追加する目的は、 <u>聞き手に前の内容を思い出させる</u> ことである。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	ni	ni	ni	G8
G12	言い争いとなった時こそ、通訳者は怒った態度を示してはいけない。むしろ、冷静でなければならない。そして、 <u>双方が落ち着くよう</u> に働きかけなければならない。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
H1	ビジネス通訳者は言語を変換するだけでなく、 <u>文化の架け橋や会話を方向付ける役割</u> なども務めなければならない。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	IR3 限定 不可
H2	通訳者は、 <u>誤解の原因が文化背景だと確信した時にだけ説明</u> を加える。一方、誤解、あるいは摩擦の原因が当事者それぞれの利益にあるなら、 <u>勝手に仲裁に入</u> ってはいけない。	○	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	G1 Pr3a

H3	和気藹々とした雰囲気なら問題ないが、緊張感に満ちた雰囲気になった時こそ通訳者は冷静でなければならない。通訳者は当事者の真似をして机をたたいたりしてはいけない。また、 <u>相手に面目を失わせる発言があれば、その発言の度合いを下げて訳す。</u>	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	×	○	×	Pr4
H4	通常は正確に訳すが、商談に <u>不適切な発言、あるいは乱暴な言葉遣い</u> をする当事者がいると、それを <u>調整して</u> 訳さなければならない。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	G1 限定 不可
H5	とりわけベトナム人には <u>回りくどい話し方</u> をする人が多い。そのような場合に元の発言をそのまま訳すと、 <u>聞き手は話し手が何を言いたいかを理解できない</u> ため、通訳する時に <u>要約</u> しなければならない。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	×	○	×	Pr7
H6	日本語からベトナム語に通訳する時、ベトナム人当事者に前置きする習慣がなければ、日本人による <u>前置き</u> を一部削除しなければならない。そうしないとベトナム人当事者が <u>いらいらしてしまう</u> 。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	×	○	×	Pr3b
H7	懇親会で向かい席に日本人相手がいるにもかかわらず、自分でお酒を注いで一人で飲むベトナム人に「日本では手酌はしないのですよ」と言って、相手と一緒に飲むように勧めた。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	IR2
H8	ベトナム人当事者が <u>あまりにも単刀直入に話す</u> 場合、日本人当事者に <u>心構えができるように</u> 、 <u>通訳者は前置きを加える</u> 。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	×	ni	×	Pr2a Pr3a

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
H9	経験した分野ごとに <u>用語集を作成している</u> 。この依頼者ならこの専門用語をこの意味で使っているなども <u>書き留めている</u> 。	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	W2
H10	通訳する時の指針は、 <u>相互理解を可能にすること</u> と <u>依頼者の利益を最大化すること</u> の2つがある。	ni	ni	○	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
H11	緊張感に満ちた雰囲気になった時、通訳者は何とかして双方が落ち着き、 <u>和やかな雰囲気を維持できるように働きかけなければならない</u> 。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
I1	ビジネスは利害関係が伴う。当事者はだれもが自分側の利益を確保しようとしている。通訳者は正確性ばかり追求するべきではない。 <u>双方にとって良い結果が出るように</u> 、時には仲介しなければならない。	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
I2	ビジネス通訳は言語だけの問題ではなく、文化も関わっているため、 <u>同じ発言でも受け取る人によって解釈が異なる</u> こともある。そのため、ビジネス通訳の業務は言語変換だけではない。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可

I3	日本人ビジネスマンは経験が豊富で綿密な調査を基に条件を明確に提示しているのに対して、ベトナムの小規模企業の経営者は特に経験が浅く、言いたいことをはっきり伝えられないケースが多い。例えば、ある手芸品工場の代表者が「我々は高い商品を作りたくない。安い商品の方が多く売れるし、多くの作業員が作れる」と言いたいのに、「我々の工場にはそれを作る職人は二人しかいない」を繰り返し言っている。ビジネス通訳者は <u>本当の意図</u> を汲み取らなければならない。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	限定 不可
I4	冗談は非常に訳しにくい。日本人にとって面白いが、ベトナム人にとって何が面白いかわからない冗談が多くある。逆の場合もある。冗談を訳す時、 <u>まずそのまま訳すが</u> 、最後に「ベトナム人／日本人にとってあまり面白くないが、日本／ベトナムの文化では笑い話です」という一言を加える。通常は聞き手もそれを聞いたら笑ってくれる。 <u>笑うポイントが異なるものの</u> 、冗談を言った話し手は聞き手が笑うのを見て安心できる。	ni	ni	ni	ni	○	ni	○	ni	×	ni	○	○	G1 Pr3a
I5	日本人の依頼者と一緒にある気象観測関係の法人を訪れた時、相手の説明が <u>あまりにも長く、纏まっていなかった</u> 。しかし、事前に実務者と打ち合わせを行っていたので、通訳者はその説明を理解できた。日本人の依頼者に対して「彼の説明は長かったが、 <u>要点</u> として次のように纏めます」と伝えた。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	×	○	ni	Pr4 Pr7 Pr8

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切らない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
16	<u>あまりにも無神経で下品な冗談は訳さず、笑って流す。</u> 聞き手も通訳者が何も訳さず、恥ずかしげに笑う様子を見れば分かってくれる。	×	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	×	×	×	ni	Pr3b Pr8
17	ベトナムでビジネスを展開する場合、 <u>人間関係の構築</u> は特に重要なポイントである。そのため、相手側のベトナム人の趣味などについて <u>事前に調べ</u> 、日本人の <u>依頼者にその情報を提供する</u> ようにしている。例えば、ベトナム人当事者に子供がいる場合、「寒いですが、お子さんはお元気ですか」など日本人の <u>依頼者に相手に対して関心を示すように提案する</u> 。個人への関心、共感を示すことにより、 <u>緊張感を和らげ、距離を縮め、親近感を作り出す</u> ことができる。	ni	○	○	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	W1 IR2
18	セラー側が遅刻し、渋滞など <u>妥当でない言い訳ばかり</u> をした時、通訳者はそのセラー側に対して <u>確実に会える時間を改めて提示するように提案する</u> 。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	IR3I R2

I9	ある日、協議の後、日本人の依頼者が、ベトナム人に対して「あなたの髪型はキム・ジョンウン氏に似てとても独特ですね」と冗談を言うのは失礼にあたるかどうかを通訳者に聞いた。通訳者は大丈夫だと回答し、その冗談をベトナム人当事者に伝えた。ベトナム人当事者もやはり気分よく受け、何の問題もなかった。	ni	ni	ni	ni	○	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	G1
I10	通訳者は言語を変換する人だけではなく、場合によって会話を方向付ける人でもある。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	限定 不可
I11	和気藹々とした雰囲気なら問題ないが、緊張感に満ちた雰囲気になった時こそ通訳者は冷静でなければならない。怒り口調で話し、火に油を注ぐようなことを絶対にしてはいけない。 <u>和やかな雰囲気を維持することは、会話当事者のためだけではなく、通訳者自身のためでもある。</u> なぜなら、今回の依頼者が日本側であるが、次回はベトナム側になる可能性もあるからである。	ni	ni	ni	ni	ni	○	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
I12	<u>依頼者の話がそれほど巧みでなくても、依頼者側が提示した条件に同意してくれるように通訳者は編集しなければならない。</u> つまり、 <u>依頼者の利益を最大化すること</u> に努めている。	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	×	ni	×	限定 不可
I13	通常は <u>依頼者側に与する</u> が、依頼者が相手を見下した態度をとっている場合などは中立な立場をとる。	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
J1	ビジネス通訳では、通訳者は空気を読める人でなければならない。しゃべる機械になるべきではない。例えば、ベトナム人の <u>ストレートな依頼表現</u> をそのまま訳すと、 <u>横柄なイメージ</u> を与えてしまうので、編集する必要がある。	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	×	ni	×	限定 不可	
J2	ビジネス通訳は金額や日時など数字がよく出てくるが、その際は特に <u>集中してメモをとっている</u> 。	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	W3	
J3	通常は <u>なるべく正確に言語を変換している</u> が、状況次第で同一発言の構成部分の順番を調整したり、提案したりすることもある。	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	Pr6 IR2	
J4	依頼者であるかどうかにかかわらず、元の発言を編集する作業は、依頼表現などの <u>丁寧度を高める程度に留め、発言内容まで変えるわけではない</u> 。	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	×	○	ni	Pr4	

J5	通訳者自身の感情をなるべく訳出に反映させないようにしている。例えば、工業団地にある日系企業に給食業務委託契約を再開してもらうために、あるベトナムの給食業者が自分（通訳者 J）を雇った。同じ雑巾で茶碗もテーブルも拭くなど衛生管理ができていないという日本側の説明を受け、通訳者は「契約の取り消しは当然だ」と内心納得した。しかし、その考えを表情に出さず、依頼者であるベトナム側の発言をそのまま訳した。	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	G1
J6	文化的なギャップがある場合、 <u>まずそのまま訳すが</u> 、最後に「この言い方は日本語では褒め言葉ですよ」など一言を加える。通訳者による説明は、相手の文化に対する聞き手の理解を深める効果がある。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	○	○	○	G1 Pr2a
J7	貶し言葉があった場合、 <u>度合いを下げ</u> て訳している。全部削除はしない。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	×	○	×	Pr4
J8	ビジネス通訳では、通訳者は空気を読める人でなければならない。しゃべる機械になるべきではない。和気藹々とした雰囲気であれば、通訳者もその雰囲気に合わせる。一方、緊張感に満ちた雰囲気であれば、通訳者は <u>何とかして双方が落ち着くように</u> 働きかけなければならない。例えば、頭を冷やしてもらうために休憩を提案してもよい。しかし、提案するかどうかは、通訳者の提案を当事者が望ましいと考えるか、あるいは提案する時間があるかなど状況による。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	IR2 限定 不可

イン フォー マ ン ト 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラ テ ジ
		自制	入 念	裏切ら ない		理 解	良き		円 滑 化	形 式	文 体	意 味	効 果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
J9	基本的には依頼者側に与するが、相手が話している途中に何回も割り込んだり、相手の意見を無視したりして、横柄な態度をとる依頼者であれば、自分（通訳者 J）は依頼者と同じ横柄な態度を取らず、なるべく落ち着いて中立な立場を維持する。	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
J10	ベトナム人当事者があまりにも唐突に話を切り出す場合、通訳者は前置きを加える。	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	×	×	○	×	Pr2a
K1	ビジネスでは、一時的ではなく、長く続く人間関係の構築が大きな目標の一つであるので、通訳者の臨機応変な対応が求められている。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
K2	同じビジネス通訳でも、社内の会議であるか、初対面、あるいは長い間取引のある取引先との打ち合わせであるかによって、訳出の丁寧度、フォーマルさが異なる。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	×	ni	ni	Pr4
K3	和気藹々とした雰囲気であれば、通訳者もその雰囲気に合わせるが、度を越してはいけない。	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可

K4	常に一人称を使用している。しかし、話し手が <u>あまりにもきつい言い方</u> をした時、聞き手に「彼らは同意しません／不満です／非常に怒っている」と伝える。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	×	○	×	Pr4 Pr7 Pr8
K5	<u>和やかな雰囲気</u> を維持し、 <u>当事者がお互いに良好な印象を持てるように</u> するのも通訳者の重要な業務であるため、過小評価や貶し言葉など何でもそのまま訳すべきではない。また、当事者が机を叩いても、通訳者はその真似をしたり、怒った顔つきや態度をとったりしてはいけない。緊張感に満ちた雰囲気になった時こそ通訳者は冷静でなければならない。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可
K6	元の発言があまりにも長い時、まず話し手に対して「あなたが言いたいの はこれ（通訳者が要約した内容）でいいですか」と <u>確認を求める</u> 。話し手の <u>承諾を得た</u> うえで、要約した内容を聞き手に伝える。	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	×	ni	○	ni	Pr7
K7	日本人はよく相手を褒める。しかし、大げさに褒めすぎたことが原因で <u>建前ばかりの印象</u> をベトナム人に与え、 <u>逆効果</u> になってしまうこともある。 その時、通訳者は日本人による褒め言葉を一部削除しなければならない。 あるいは、そのまま訳した後、「日本人は相手を褒めることが好きだが、 社交辞令の一種です」のように説明を加える。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	×	×	○	×	Pr3aP r3b

イン フォ ーマ ント 別	データの切片	責任規範				コミュニケーション規範				関係規範				スト ラテ ジー
		自制	入 念	裏切らない		理 解	良き		円 滑 化	形式	文 体	意 味	効果	
				寄 り	中 立		通 ・ 当	当 事 者						
K8	互いに興奮し双方が発言をしてしまう場合、双方を落ち着かせるために、 又、自分の業務を遂行するために、 <u>通訳者は進行役を務めなければならない</u> 。	ni	ni	ni	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	IR3	
K9	<u>基本的には中立な立場にいるが</u> 、自分（通訳者 K）の会社に不利なことがある場合など、自分の会社に与することもたまにある。	ni	ni	ni	○	ni	ni	ni	ni	ni	ni	ni	限定 不可	

II. シミュレーション・データ分析ワークシート

<p>「NT (No Translation)」：対応する訳出がない；</p> <p>「Re (Reconfirmation)」：誤訳や言い間違いなどに伴う会話当事者と通訳者との再度確認、通訳者による訂正；</p> <p>「na (Non Applicable)」：発話文の中に分析項目に該当するものがない、又は誤訳；</p> <p>「Cm (Comment)」：通訳者の個人的な考え、推測の表明</p>				
A 氏 場面①				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Về giá cả thì tùy thuộc vào việc mà công ty của ông có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không。	価格については（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社が商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
2	セラー	Nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 185 yên 1 chiếc。	もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」)が望む価格は1枚185円です。	na
3	A①	185 yên 1 chiếc。	1枚185円。	IR1
4	A①	Nếu thêm tên doanh nghiệp nghĩa là ở trên cái mác、tag của nó sẽ có tên của Minh Khang và tên của công ty ông ý hay là chỉ có tên của công ty ông ý hay như thế nào ạ？。	企業名を載せるというのは、そのラベル、タグにはミン・カーンの名前と（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）の会社の名前がある、又は（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）の会社の名前だけあるということですか、又はどうなりますか。	

5	セラー	Đúng rồi, thêm tên của công ty bên ông ý。	そうです、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) 側の会社名を載せます。	
6	A①	Tức là mình chỉ sản phẩm, sản xuất thôi ?。	つまり、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) は商品だけ、生産するだけ？。	
7	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
8	セラー	Thì đây là 185 yên 1 chiếc là trong trường hợp không thêm, không thêm tên doanh nghiệp lên khăn。	えーと、これは、1 枚 185 円は載せない、企業名をタオルに載せない場合です。	
9	A①	Không thêm tức là không trở thành cái brand của họ, cái nhãn hiệu của họ à ?。	載せないというのは彼らの brand、彼らのブランドにならないということですか。	
10	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
11	A①	Còn nó sẽ là nhãn hiệu của mình à ?。	それから、それは(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) のブランドになりますか。	
12	A①	Hay là nó thêm tên ?。	それともそれは名前を載せますか？。	
13	セラー	Không。	いいえ。	
14	A①	Không có gì à ?。	何もありますか。	
15	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
16	A①	OK。		
17	A①	ま、タオルには、こー、そのー、会社の名前をつき、つけたければ別なんですけど、ないときは 1 枚 185 円とさせていただきます。		Pr2b Pr7

18	バイヤー	これは、あの一、お客様に、あの一、無料で差し上げる物ですので、あの一、やっぱり会社の名前が入ってないと宣伝になりません。		na
19	A①	うん。		na
20	バイヤー	ですので、会社の名前は必ず入れていただく必要がありますね。		na
21	A①	うん。		na
22	バイヤー	しかも、会社の名前はちょっと長くて、10 文字ですね。		na
23	A①	Cái này là, <u>sản phẩm này</u> thì là <u>họ</u> muốn tặng cho khách hàng nên là nếu không có tên của công ty thì sẽ không trở thành quảng cáo <u>cho khách hàng</u> nên <u>họ</u> sẽ muốn có tên, tức là tên công ty lên。	これは、 <u>この商品</u> は <u>彼ら</u> が顧客に贈りたいので、もし会社名がなければ、 <u>顧客への</u> 宣伝にならないので、 <u>彼ら</u> は名前、つまり、会社名を載せたいです。	Pr2a Pr4 Pr8
24	A①	Và tên thì hơi dài một chút, có 10 chữ。	それから、名前はちょっと長くて、10 文字あります。	Pr2b
25	セラー	10 chữ thì trong trường hợp in tên, không phải thêu, thì giá sẽ là 187 yên 1 chiếc。	10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 187 円です。	na
26	A①	In thôi ạ ?。	プリントだけですか。	IR1
27	セラー	Chỉ in thôi, không thêu。	プリントだけで、刺繍しません。	
28	A①	187, vâng。	187、はい。	
29	セラー	Thì sẽ là 187。	えーと、187 になります。	
30	A①	はい。		

31	セラー	Trong trường hợp thuê thì đắt hơn, sẽ là 190 yên。	刺繍の場合はより高くて、190 円になります。	na
32	A①	Ừm。	うーん。	na
33	セラー	Giả sử dùng khăn này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng chưa đến 16 yên (A① : Ừm) 、 mỗi ngày chỉ khoảng 0,5 yên。	このタオルをこれから 1 年間使うとしたら、毎月 16 円未満で(A① : うーん) 、毎日 0.5 円ぐらいにしかありません。	na
34	A①	Từ từ。	落ち着いて。	IR3
35	A①	Anh vừa nói đến chỗ phần 190 yên nhé。	(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) は只今 190 円のところまで言いましたね。	
36	A①	Xong sau đó sẽ dịch qua nhé để cho người ta sẽ nắm được cái giá như thế nào nhớ [セラー : 頷く] 。	それを終えたら、あちらが価格がどうなっているかを把握できるようにざっと訳しますね。	
37	A①	うん、まー、 <u>会社の(バイヤー : はい) 名前が欲しいということなんですけども</u> (バイヤー : うん) プリントするときは、印刷のときは (バイヤー : うん) 187 円 (バイヤー : うん) 1 枚となります。		Pr2a Pr2b
38	バイヤー	印刷するときはですね。		IR4
39	A①	Vâng。	はい。	
40	A①	はい。		
41	A①	<u>印刷じゃないときは、刺繍のとき、こー、[刺繍をジェスチャーで表す] 糸で</u> (バイヤー :		Pr2a Pr2b Pr4

		うん) こうやって字を作るために、刺繍と言いますか(バイヤー：はい)、のときは、190円になります。		
42	バイヤー	[小声で] 190 円・・・。		NT
43	バイヤー	それはどの色でも一緒ですか。		na
44	A①	Tất cả các màu đều giống nhau, giá cả như thế à ?。	色は全部同じ、 <u>その価格</u> ですか。	Pr2a
45	セラー	À, mình đang nói đến cái giá mà 190 yên thì <là>{<} 【 】【 。	あー、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)は価格が 190 円だと～まで言いました。	na
46	A①	】】 <Anh>{>} cứ trả lời cho họ đi。	(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)はどうぞそのまま彼らに答えてください。	IR3
47	A①	Thế xong là, xong là mình sang cũng được。	それを終えたら、終えたら(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)移ってもいいです。	
48	セラー	À, chị nói lại。	あー、(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称)はもう一度言ってください。	
49	A①	Họ hỏi là tất cả các màu đều giá là nếu in là 187, còn nếu, nếu thêu là 190 à ?。	彼らは色が全部価格が同じで、プリントなら 187、それから、刺繍なら 190 であるかを聞きました。	

50	セラー	Đúng rồi, đúng rồi。	そうです、そうです。	na
51	A①	はい、そうです。		na
52	バイヤー	うん。		NT
53	A①	はい。		na
54	A①	Anh nói tiếp đi。	(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) がどうぞ話し続けてください。	IR3
55	バイヤー	<ま>{<} 【 【。		na
56	セラー	】】 <Trong>{>} trường hợp nếu mà mình thuê ý thì giá, giá, giá 1 chiếc sẽ đắt hơn (A① : Ủm) 、 sẽ là 190 yên。	(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) が刺繍する場合よ、えーと、価格、価格、1枚の価格はより高くて (A① : うーん) 、190 円になります。	na
57	セラー	Và giá sử trường hợp mình dùng loại khăn thuê này trong vòng 1 năm thì tính ra 1 tháng mình sẽ mất là 16、16 yên (A① : Ủm) và mỗi ngày chỉ khoảng 0,5 yên thôi。	それから、この刺繍のタオルの種類を1年間使うとしたら、計算すると、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) は1ヶ月16、16円 (A① : うーん) それから、毎日0.5円ぐらいしかかかりません。	na
58	A①	Ủm。	うーん。	na
59	A①	ま、えーと、刺繍のときは190円と言っても、あの一、1枚190円と言っても (バイヤー : うん) 1年間、例えば1年間使うと、使っていただくと (バイヤー : うん) としたら、ま、1ヶ月は0.5円しかかからない		Pr2a Pr7

		ので、 <u>そんなに高くはないと</u> <u>思います。</u>		
60	バイヤー	宣伝ですので、10 文字は必ず 欲しいんですね。		na
61	バイヤー	えー、ま、刺繍じゃなくても、 あの一、10 文字入っていれば いいとすると何か、ほあ、他の 方法はありますか。		na
62	A①	À, nếu như mà, bởi vì là <u>người</u> <u>ta mua để quảng bá sản phẩm</u> ý, thế cho nên <u>người ta</u> muốn nhất định là phải có <u>tên</u> tầm khoảng 10。	あー、もし、 <u>あちらが商品</u> の宣 伝の <u>ために買う</u> ので、そのため、 <u>あちら</u> は必ず 10 ぐらいの <u>名前</u> を載せる必要があります。	Pr2a Pr4 Pr8
63	A①	<u>Vì lúc này giới thiệu là 10 chữ,</u> <u>tên công ty 10 chữ。</u>	<u>なぜなら、先ほど 10 文字、会社</u> <u>名が 10 文字だと紹介したから</u> <u>です。</u>	Pr2a
64	A①	Ừm, không cần phải, không thêm hay là, <u>có được không nhĩ</u> ?。	うーん、～する必要がない、刺 繍しない、又は、 <u>いいですかね。</u>	Pr5
65	A①	Thì có cách nào khác để có đủ, có thể cho 10 chữ <u>tên người ta</u> mà không cần phải thêm không ?。	えーと、刺繍しなくても <u>あちら</u> <u>の名前</u> の 10 文字が全部、を載せ られる他の方法はありますか。	Pr2a Pr4 Pr8
66	セラー	À thì chúng ta sẽ có phương pháp là chỉ dùng một màu mực in với cả 10 chữ。	あー、えーと、（相手を含む 「我々」）は 10 文字ともプリン トのインクを 1 色だけ使うとい う方法があります。	na
67	セラー	Cụ thể là màu đen。	具体的には、黒です。	NT
68	A①	Cái đây là để mục đích là giá cả thành nó . . . 。	その目的は価格が . . . 。	IR1

69	セラー	Đúng rồi, giá thành phẩm sẽ giảm xuống.	そうです、完成品の価格が下がります。	
70	A①	値段に関して、 <u>ま、少しこだわるん、こだわるのであれば、</u> ま、プリントするとき、印刷するときは1色使うという手もあると思います。		Pr2b Pr3a
71	A①	その名前（バイヤー：うん）、 <u>会社の名前</u> は全て10文字が1色で印刷するという手があるかと思います。		Pr2a
72	バイヤー	それはフェイスタオルの色はどの色でも文字は、えー・・・。		IR4
73	A①	同じ色になります。		
74	バイヤー	同じ色。		
75	バイヤー	文字の色は？。		na
76	A①	Thế cái màu thì <u>màu gì được a</u> ?。	えーと、色は <u>何色がいいですか。</u>	Pr2a Pr2b
77	A①	<u>Bởi vì có 12、12 màu khăn thì dùng màu gì để có thể lên được 12 màu khăn</u> ?。	<u>12、12のタオルの色があるので、12のタオルの色とも現れるようにどんな色を使えばいいですか。</u>	Pr2a
78	セラー	À、cái màu khăn thì không,,	あー、タオルの色は,,	na
79	A①	Tất cả đều 、 tất cả đều <giống>{<} 【 【。	全部、全部同じ。	IR1
80	セラー	】】<cái>{>} màu khăn thì không ảnh hưởng gì。	タオルの色は何の影響もありません。	
81	セラー	Được không a ?。	いいですか。	

82	A①	Tức là tất cả các màu khăn đều là giống, <đều đều>{<} 【 【.	つまり、タオルの色は全部同じで、全部、全部。	
83	セラー	】】<Đúng rồi>{>}、đều là có thể in 1 màu đen lên。	そうです、全部黒の 1 色でプリントできます。	
84	A①	Màu đen。	黒。	
85	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
86	A①	Màu đen。	黒。	
87	セラー	Chữ màu đen。	黒い文字。	
88	A①	えー、ま（バイヤー：うん）、全ての色に黒の文字が、を印刷するということはどうですか。		Pr7
89	バイヤー	あ、タオルの色（A①：はい）はどれでも？。		IR4
90	A①	はい。		
91	バイヤー	文字の色は黒？。		
92	A①	黒です。		
93	バイヤー	はい。		
94	バイヤー	で、10、10 文字で？。		
95	A①	お願いします。		
96	バイヤー	10 文字でということですね。		
97	A①	はい、そうです。		
98	バイヤー	と、プリントだと、ま、使うと、あ、ま、洗うと消えてしまうような気がしますけど、その方はどうですか。		na
99	A①	<u>Tôi hơi phân vân một chút</u> bởi vì là nếu như mà dùng in thì giặt <u>nó</u> đi thì <u>nó</u> sẽ bị mờ <u>chữ</u> đi ý。	もしプリントを使えば、 <u>それを</u> 洗濯すると、 <u>それは</u> 文字が薄く	Pr2a Pr5

			なるので、 <u>私はちょっと迷っています。</u>	
100	セラー	À、 về vấn đề này thì nhờ em nói với ông ý là với in 10 chữ màu đen lên khăn thì giá sản phẩm sẽ là 185 yên 1 chiếc。	あー、この件については、タオルに 10 文字を黒でプリントすると、商品の価格が 1 枚 185 円になると（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）に伝えることを（自分の弟もしくは妹の年代の相手に用いる二人称／敬称）に頼みます。	IR3
101	A①	Không、 người ta đang phân vân về việc là nếu như mà dùng in、 chỉ in thôi thì nếu như rửa đi nó sẽ bị、 à giặt đi nó sẽ bị trôi màu thì anh có cái tư vấn gì không？。	いいえ、あちらは、もしプリントを使えば、プリントだけなら、洗うと、それが、あー、洗濯すると、その色が消えてしまうのではないかと迷っていますが、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は何かアドバイスがありますか。	
102	A①	Hay <là>{>} 【 】【 。	又は。	
103	セラー	】 】【 <À?{>}、 về vấn đề này thì sau 1 năm thì phần chữ sẽ bị mờ đi (A① : Ủm) 、 nhưng độ mờ thì không đáng kể。	あー、この件については、1 年経ったら文字は薄くなりますが（A①：うーん）、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
104	A①	Tức là sau 1 năm nó mới mờ đi mà mờ không đáng kể à？。	つまり、1 年経って初めてそれが薄くなりますが、それほど薄くなりませんか。	IR1
105	セラー	Dạ vâng。	はい。	
106	A①	OK。	OK。	

107	A①	ま、落ちるとしても多分 1 年間後じゃないと落ちない<笑いながら>ような気がしますけれども、落ちて、ま、 <u>だんだん</u> 少しずつ落ちていくって <u>いう</u> 感じで、それほど <u>心配</u> は <u>要</u> らなさそうですね。		Pr3a
108	バイヤー	1 年持つということですね。		na
109	A①	Tức là <u>giữ màu khá tốt</u> đúng không ạ?。	つまり、 <u>色</u> をかなりよく維持できるということですので正しいですか。	Pr2a Pr3b
110	セラー	Đúng rồi。	そうです。	na
111	A①	はい、そうです。		na
112	バイヤー	ま、1 年持てば大丈夫だと思いますが・・・。		na
113	A①	<Nếu như mà <u>giữ được màu tốt</u> thì <u>mức đó</u> cũng được>{<}。	もし <u>色</u> をよく維持できれば、 <u>その程度</u> でいいです。	Pr2a Pr3b
114	バイヤー	<それ、それ、価格については>{>}、プリントで、黒の 10 字、10 文字で、1 枚 185 円ということによろしいですか。		na
115	A①	Vậy thì <u>chốt luôn là chúng ta sẽ có khăn</u> cộng với 10 chữ màu đen mà in。	<u>では、さっそく確定しますが、(相手を含む「我々」)</u> は黒い 10 文字がプリントされる <u>タオル</u> があります。	Pr2a Pr3a
116	A①	<u>Giá 1 khăn là 185 yên</u> được không ạ?。	タオル 1 枚の <u>価格</u> は 185 円でいいですか。	Pr2a
117	セラー	Dạ vâng, được ạ。	はい、いいです。	na
118	A①	はい、いいです。		G1

119	セラー	Ừm, ông có thể đi tìm hiểu giá của những cơ sở sản xuất khác.	うーん、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na
120	セラー	Không chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu ạ.	我が社より安いところはありませんよ。	na
121	A①	うん。		na
122	セラー	Tôi cam đoan giá chúng tôi đưa ra là phù hợp nhất.	私は（相手を含まない「我々」）が提示した価格は最適であることを保証します。	na
123	A①	この、こ、値段は多分、最、ま、一番安い、ベトナムで一番安いと思います。		Pr7
124	A①	他のところではこういう値段は出せないと思うんです。		
125	バイヤー	え、後は、発注数なんですけど<<少し間>>、えー、私どもは、あの一、倉庫がありませんし、えー、お客様に配るのは1度にではないので、1回大体200枚納入していただければいいですけども・・・。		na
126	A①	1回200枚？。		IR1
127	バイヤー	200枚。		
128	A①	Về số lượng order thì bởi vì chúng tôi không có kho cho nên khi phát cho khách hàng cũng phải phát nhiều lần.	オーダーの数については、（相手を含まない「我々」）は倉庫がないため、顧客に配る時も複数回配らなければなりません。	na

129	A①	Chúng tôi thì 1 lần order chúng tôi có thể order tầm khoảng 200 chiếc thôi ạ。	(相手を含まない「我々」)は1回のオーダーで(相手を含まない「我々」)は200枚ぐらいだけオーダーできます。	na
130	セラー	Ừm, về số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi nhận 1,000 chiếc cho 1 đơn hàng。	うーん、発注数については通常(相手を含まない「我々」)は1回の発注に当たって1,000枚で引き受けています。	na
131	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với cái số lượng 500 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」)は500枚の数量で対応できます。	na
132	セラー	Ông xem số lượng 500 chiếc một lần được không。	1回で500枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は検討してください。	na
133	A①	<u>ま、普段はこの200枚では少し少ない(バイヤー: うん)、</u> <u>少しというか、随分少ない。</u>		Pr3a
134	A①	1回1,000枚じゃないと生産しにくいので、えー、ま、少ない<<少し間>>けれども、今回は初めて取引させていただいているので、500枚は <u>いかがですか。</u>		Pr5 Pr7
135	バイヤー	多いですね。		na
136	A①	Nhiều quá。	多すぎます。	na
137	バイヤー	500枚だと、ま、かなり多いので、もう少し小刻みに納めて		na

		いただければありがたいです けど。		
138	A①	Ít hơn một chút <u>được không a</u> ?。	ちょっと少なくなってもいいで すか。	Pr5
139	A①	500 thì hơi nhiều。	500 枚はちょっと多いです。	Pr6
140	セラー	À, tôi thiếu mỗi đơn hàng thì chúng tôi phải đạt 500 chiếc chúng tôi mới có lợi nhuận。	あー、1 回の発注に当たって、 (相手を含まない「我々」) が採 算が取れるように (相手を含ま ない「我々」) は最低でも 500 枚 達しなければなりません。	na
141	A①	うん。		na
142	A①	少なくとも 500 枚じゃない と、あの一、利益が出ないので。		Pr7
143	バイヤー	そうですか。		NT
144	バイヤー	ま、あの一、全部で 1 万枚ぐ らい考えているけれど。		na
145	A①	1 万ですか。		IR1
146	バイヤー	私どもはゆっくり 200 枚ずつ 50 回、1 年かけてお客様にお 配りしようと思っているんで す。		na
147	A①	うん。		na
148	バイヤー	ですから、なんとか 200 枚で お願いできればと思うんです けどね。		na
149	A①	Tôi muốn <u>order</u> tầm khoảng 50 lần và mỗi lần 200 cái。	私は 50 回ぐらい、それから毎回 200 枚 <u>オーダー</u> したいです。	Pr2a

150	A①	Tức là 5 nhân 2 là 10、10,000 cái、 1,000、à、10,000 à <笑い> ?。	つまり、5 に 2 掛けると 10、1 万 枚、1,000、あー、1 万ですか。	Pr2a
151	セラー	200 ?。		IR4
152	A①	1 lần 200 nhân với 50、 là 2,000 đúng、 10,000,,	1 回 200 に 50 掛けると 2,000、 そう、1 万,,	
153	セラー	10,000。		
154	A①	10,000 đúng rồi。	10,000 枚、そうです。	
155	A①	10,000 cái。	10,000 枚です。	
156	A①	Và sẽ phát cho khách hàng trong vòng 1 năm cơ、 tức là phát kéo dài trong vòng 1 năm cho nên là <u>anh thử nghiên cứu xem 1 lần 200 cái có được không。</u>	それから、1 年かけて顧客に配 る、つまり 1 年かけて少しずつ 配るので、 <u>1 回 200 枚</u> でいいか どうかを（自分と同年代、又は 自分の兄の年代の男性の相手に 用いる二人称／敬称）は検討し てください。	Pr2a
157	セラー	Ừm、 nếu riêng đơn hàng đầu tiên ý là 200 chiếc và từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	うーん、もし、最初の発注だけ が 200 枚で、2 回目以降の発注 が 500 枚であれば、（相手を含 まない「我々」）は対応できま す。	na
158	セラー	Chứ mỗi lần、 à、 200 thì thực là khó。	毎回、あー、200 枚だと、本当に 難しいです。	na
159	A①	最初の 1 回目は 200 枚。		Pr2b
160	バイヤー	うん。		NT
161	A①	その次はえー、500 枚 1 回ず つは、1 回 500 枚ずつは <u>いか が</u> ですか。		Pr5
162	バイヤー	うん。		NT

163	A①	毎回 200 枚だと少しやりにくいかもしれません。		na
164	バイヤー	そうですね、ま・・・。		NT
165	バイヤー	分かりました。		na
166	バイヤー	ただ、あの一、私どもはなるべく在庫をたくさん持たないように (A①：うん) したいと思いますので、最初は、あの一、1 週間ずつで、1 週間ごとをお願いしようと思ったんですけども、ま、10 日ずつ空けて、え一、発注するようにします。		na
167	A①	うん。		na
168	バイヤー	ま、です<から><{} 【 【。		na
169	A①	】 】 <それ><{} は 5、500 枚、1 回目は 200 枚で、		IR1
170	バイヤー	うん。		
171	A①	2 回目からは 500 枚で。		
172	バイヤー	そう。		
173	バイヤー	ですから、最初、ま、あの一、<御社の><{}、		na
174	A①	<10 日間><{} 空けて・・・。		IR1
175	バイヤー	ご希望通りに、最初は 200 (A①：うん)、後は 500 枚。		na
176	A①	で、10 日間空けて、		IR1
177	バイヤー	とお、10 日間、そうですね。		
178	A①	注文するということですね。		
179	バイヤー	はい。		
180	A①	OK。		

181	A①	Vậy thì lần đầu tiên <u>chúng tôi sẽ order</u> các anh 200 chiếc。	では、初回は <u>(相手を含まない「我々」)</u> が(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)達に200枚オーダーします。	Pr2a
182	A①	Sau đó thì, bởi vì là chúng tôi cũng không muốn có nhiều hàng tồn quá ở trong công ty của chúng tôi thế cho nên là chúng tôi sẽ không phải là 1 tuần。	その後は、(相手を含まない「我々」)も我が社に在庫品を過剰に持ちたくないため、(相手を含まない「我々」)は1週間ではありません。	Pr6
183	A①	Đầu tiên chúng tôi dự định là 1 tuần sẽ order 1 lần、đặt 1 lần。	最初は(相手を含まない「我々」)は1週間に1回オーダーする、1回発注する予定でした。	na
184	A①	Tuy nhiên là với số lượng 500 như vậy thì sẽ là 10 ngày order 1 lần <u>được không a</u> ?。	しかし、そのような500の数量だと、10日に1回オーダーすることになりますが、 <u>いいですか</u> 。	Pr5
185	A①	Tức là lần đầu tiên 200。	つまり、初回は200です。	Pr2b
186	A①	Xong sau đó, cách sau 10 ngày tiếp theo sẽ là 500、10 ngày tiếp theo sẽ là 500 (セラー : À) với cái <u>nhịp đó có được không a</u> ?。	で、その後は、10日空けて、次が500になって、次の10日が500になって(セラー : あー)、その <u>テンポ</u> でいいですか。	Pr2a Pr5
187	セラー	Lần đầu 200 chiếc。	初回は200枚。	IR4
188	A①	Đúng rồi。	そうです。	
189	セラー	Và từ lần thứ 2 500 chiếc。	それから、2回目以降は500枚です。	
190	セラー	Đặt hàng cách khoảng 10 ngày một đúng không ạ ?。	発注の間隔は10日ずつということですが正しいですか。	
191	A①	Ừm。	うーん。	

192	セラー	Về số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì。	最小発注数と発注のタイミングについては何も問題はありません。	na
193	セラー	Nhưng về thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm。	しかし、納期については私ももっと協議したいです。	na
194	A①	Thời hạn giao hàng？。	納期？。	IR1
195	セラー	Đúng rồi, thời hạn giao hàng ý, thì tôi muốn bàn thêm。	そう、納期よ、えーと、私はもっと協議したいです。	
196	A①	その一、ロット、ロットとその一、ま、オーダーのペースは大丈夫なんですけれども、その一・・・。		Pr2b
197	A①	Thời hạn gì ạ？。	何の期限ですか。	IR1
198	A①	Xin lỗi。	すみません。	
199	セラー	Thời hạn giao hàng。	納期です。	
200	A①	Thời hạn giao hàng, ừ。	納期、うん。	
201	A①	その一、 <u>何日まで、いつまでにこちらから商品を送れば、あ、送らなければならないのか</u> について、えー、ちょっと確認、少し確認させていただきたいと思います。		Pr2a Pr2b
202	バイヤー	はい。		NT
203	A①	<<沈黙 3 秒>>Anh nói đi。	(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)はどうぞ話してください。	IR3
204	セラー	À, 200 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng khỏi kho	あー、最初の 200 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をも	na

		chúng tôi <<少し間>>1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng và gửi bằng đường thủy。	らってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で送る予定です。	
205	A①	うん。		na
206	A①	えー、最初の 200 枚はま、注文、オーダーをもらって、1 週間後に発送させる、あ、発送する予定でよろしいですか。		Pr2b
207	A①	それと、えー、船便で送りたいと思いますが、 <u>いかがですか</u> 。		Pr5
208	バイヤー	1 週間と船便ですね、うん。		NT
209	セラー	Tiếp theo là, 500 chiếc tiếp theo thì xuất khỏi kho chúng tôi sau 2 tuần kể từ khi mà nhận được đơn hàng。	次は、次の 500 枚は発注書をもらってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
210	A①	Tức là từ 5, từ những lần sau thì sẽ phải là 2 tuần chứ không phải là 1 tuần ?。	つまり、5 以降、次回以降は 1 週間ではなくて、2 週間でなければなりませんか。	IR1
211	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
212	A①	OK。		
213	A①	<u>その一、それは最初の（バイヤー：うん）200 枚なんですけれども、次からは 500 枚あるので少し時間がかかるので、ま、えーと、発注、ま、発送もらって 2 週間かかる感じはどうですか。</u>		Pr2a Pr5
214	バイヤー	発送、発注もらう？。		IR4
215	A①	はい。		

216	バイヤー	[小声で] 発注から 2 週間。		NT
217	セラー	Vâng, thế về thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào?。	はい、そのような納期の方については（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。	na
218	A①	それは大丈夫ですか。		Pr7
219	バイヤー	うーん、通常は、ま、注文して 7 日後には私どもの倉庫に届くものなんですけどね。		na
220	バイヤー	うーん、御社の倉庫から出るのが 7 日後ということだと、えー、こちらの倉庫に着くのはもっと遅くなってしまいますね。		na
221	A①	うん。		na
222	バイヤー	納期は最初の 200 枚は注文してから 10 日後に、船でも飛行機でも何でもいいですけども、私どもの倉庫に届くのが必要です。		na
223	A①	注文してから 7 日間以内に届く<ということですか>{<}。		IR1
224	バイヤー	<とお、注文>{>}してから<10 日後に>{<},,		
225	A①	<10 日>{>}間。		
226	バイヤー	あの一、私どもの倉庫に届くのが、ま、条件（A①：おお）ということ。		
227	A①	どの発注でもですか。		

228	A①	最初だけですか。		
229	A①	次の 500 枚？。		
230	バイヤー	あ、最初の発注は注文してから 10 日後ですね、私どもの倉庫に届いて。		
231	バイヤー	で、後の 500 枚については発注して 2 週間後に、ま、えー、そちらの倉庫から出るのではなくて、<笑い>2 週間後にはこちらの倉庫に（A①：はい）届くようにしていただきたいです。		na
232	A①	Cái này thì người ta muốn là・・・。	これはあちらが～たいです。	na
233	A①	Em, em cũng không hiểu rõ。	（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）、 （自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）もはっきり分かりません。	na
234	A①	Lúc này anh muốn nói là 1, tức là nhận đơn hàng 1 tuần sau là 1 tuần đến [đến を強調] họ hay 1 tuần mình mới gửi ?。	先ほど（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が先ほど言いたかったのは、1、つまり、発注書をもたらってから 1 週間後というのは彼らに届きますか、又は 1 週間後に（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）がやっと送りますか。	IR1

235	セラー	1 tuần xuất khỏi, xuất khỏi <kho của bên anh>{<}. 側の倉庫から出荷、出荷します。	
236	A①	<Nhưng bây giờ họ>{>} lại muốn là, tức là họ lại nói như thế là quá muộn ý。 しかし、今彼らは～たい、つまり、彼らはそれだと遅すぎると言いました。	Pr7
237	セラー	[小声で] Ủm。 うーん。	NT
238	A①	Thì là ví dụ cái 200 chiếc đầu tiên thì sao, phải làm thế nào cho là khi mà nhận được đơn đặt hàng, sau 7 ngày thì sẽ, à, sau 10 ngày, sau 10 ngày thì sẽ đến [đến を強調] được kho của họ。 えーと、例えば最初の 200 枚は、何とかして発注書をもらってから 7 日後に、あー、10 日後に、10 日後に、 <u>彼らの倉庫</u> に届くようにしなければなりません。	Pr4
239	A①	Và với 500 chiếc, mỗi, những lần 500 chiếc tiếp theo thì phải trong 2 tuần là phải đến [đến を強調] được kho của họ ý。 それから、500 枚だと、毎、次の 500 枚は 2 週間以内に <u>彼らの倉庫</u> に届かなければなりませんよ。	Pr4
240	A①	Còn muốn gửi bằng cái gì cũng được, là tùy anh。 何で送りたいでもいいです、 <u>自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称</u> 次第です。	Pr3a Pr7
241	A①	Không kể đường biển hay đường không hay cái gì đó là tùy bên công ty của mình 。 船便、又は航空便、又は何便でも <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) の会社側</u> 次第です。	Pr3a Pr4
242	セラー	Có nghĩa là đúng đến kho của công ty ông ý là sau 10 ngày ?。 つまり、(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) の倉庫に届くのは丁度 10 日後ですか。	IR4

243	A①	Sau 10 ngày cho đơn đặt hàng đầu tiên với 200 chiếc。	初回の発注の 200 枚は 10 日後です。	
244	A①	Và sau 2 tuần cho đơn đặt hàng、những đơn đặt hàng tiếp theo mà anh gợi ý là 500 chiếc ấy。	それから、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) が提案した発注、次の発注の 500 枚よ、は 2 週間後です。	
245	セラー	À、à。	あー、あー。	
246	セラー	Thế về cái điều kiện hàng mà đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như thế thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	そのように 10 日後と 2 週間後に (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) の会社の倉庫に商品が届くという条件の方については、(相手を含まない「我々」) は対応できます。	na
247	A①	それはで、できますので、大丈夫です。		Pr7
248	A①	分かりました。		
249	セラー	Ồ、nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng、đúng hạn được (A① : Ủm、ừm)) vì một cái điều kiện thời tiết xấu hoặc vì lý do bất khả kháng nào đấy。	えー、しかし、契約書には、悪天候の状態、又は何かの不可抗力により期限通りに、通りに納品できない時は (A① : うーん、うーん) 、セラーはバイヤーに対して納品の延長を求めることができるかと必ず明記しなければなりません。	na
250	A①	うん。		na

251	A①	しかし、この（バイヤー：うん）、今仰った（バイヤー：うん）ことは全て、あつ、仰ったことは多分契約に書く、きに、あの一、契約を作る時に書くと思うんですけども、もしもの時、例えば、あの一、うーん、天気が悪い、や、ま、何かが起こった時に、その納期に間に合わない、納期の日に関に合わない可能性もあるので、それも契約に書いていただ、<書かせていただきたいです>{<}。		Pr3b
252	バイヤー	<あ、もう、それは、不可抗力>{>}はもちろん載せます。		na
253	A①	Cái đấy thì là bất khả kháng rồi thì tất nhiên、đương nhiên là được ạ。	それは不可抗力なので、もちろん、もちろんいいです。	na
254	セラー	À, dạ vâng、cảm ơn ông。	あー、はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
255	A①	ありがとうございます。		Pr2b
256	バイヤー	後、ま、当社の支払い条件なんですけど、一応毎月 10 日の締め切りで、えー、翌々月の末に銀行に振り込みをさせていただきたいのですが、よろしいですか。		na

257	A①	10 日の？。		IR1
258	バイヤー	えー、10 日のし、毎月 10 日の 日が締め。		
259	A①	うん。		
260	バイヤー	で、振り込みが翌々月末(A①: うん) に銀行に振り込むとい うので。		
261	A①	<u>Họ, khi mà họ trả tiền thì họ sẽ tính đến cái ngày mùng 10 của hàng tháng.</u>	<u>彼ら、彼ら</u> がお金を払う時、 <u>彼 ら</u> は毎月 10 日まで計算します。	Pr2a Pr4 Pr8
262	A①	Họ sẽ chốt đến ngày mùng 10 hàng tháng.	彼らは毎月 10 日まで締めます。	na
263	A①	<u>Và đến cái ngày thời điểm ngày mùng 10 ví dụ như là order bao nhiều, bao nhiêu thì họ sẽ tính cộng lại và họ sẽ trả tiền.</u>	<u>それから、10 日の時点まで、例 えば、どのぐらい、どのぐらい オーダーしたかは彼が総計して から、彼らはお金を払います。</u>	IR4
264	A①	Nhưng trả tiền thì thanh toán, à, tính toán ấy thì tính thì vào ngày mùng 10, chốt thì vào ngày mùng 10 của từng tháng còn thực tế là <u>họ sẽ chuyển khoản cho mình</u> vào tháng, ngày cuối cùng của tháng tiếp theo。	しかし、お金を払うのは、支払 う、あー、計算するのは 10 日に 計算して、締めるのは毎月 10 日 に締めますが、実際は <u>彼らは(親 密度が深まった場合に用いる一 人称／二人称)</u> に月、翌月の最 終日に振り込みます。	Pr2a Pr4 Pr5 Pr8
265	セラー	Chốt vào ngày mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	毎月 10 日に締めることは(相手 を含まない「我々」)は同意しま す。	na
266	A①	Ừm。	うーん。	na

267	セラー	Nhưng chúng tôi mong muốn chuyển khoản vào ngày mùng 10 <của tháng sau nữa>{<},,	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌々月 10 日に振り込むことを希望しています,,	na
268	A①	<Của tháng sau>{>}。	翌月の。	IR2
269	セラー	chứ không phải <ngày>{<} 【 【。	～日ではなくて。	
270	A①	】】 <Tháng>{>} sau、tháng sau anh。	翌月、翌月です、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）。	
271	A①	Anh nói là tháng sau nữa。	（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は翌々月だと言いました。	
272	セラー	Đúng rồi、tháng sau nữa。	そうです、翌々月です。	
273	セラー	Tháng sau của cái tháng chót ý。	締めた月の翌月ですよ。	
274	A①	<笑い>フフフ。		
275	セラー	Tháng sau nữa、chứ không phải là ngày cuối của tháng sau nữa đây。	翌々月の最終日ではなくて、翌々月です。	
276	A①	Vâng、ừm。	はい、うーん。	Pr2a Pr2b Pr5
277	A①	締めは 10 日でもいいんですけども（バイヤー：うん）、ま、振り込みはもう少し早めに <u>していただいて</u> 、次の月の、うーん、の 10 日は <u>いかがですか</u> 、月末じゃなくて。		
278	バイヤー	翌々月の 10 日ね。		
279	A①	うん。		IR4

280	バイヤー	ま、あの一、えー、値段も納入の枚数も、ま、それから、ま、納期もある程度考慮していただきましたので、ま、それでは、支払いについては御社のおっしゃる通り、えー、毎月 10 日の締め、翌々月の 10 日に支払いということにさせていただきますでしょうか。		na
281	A①	Về mặt giá cả thì <u>bên anh</u> cũng đã rất là hợp tác.	価格の面については（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）側もとても協力的でした。	Pr2a
282	A①	Và về cái xuất hàng các thứ thì cũng đã <u>làm theo yêu cầu của chúng tôi</u> thế cho nên là vâng、 <u>chúng tôi</u> sẽ đồng ý là chốt vào ngày mùng 10 hàng tháng và sẽ chuyển khoản <u>cho các anh</u> vào ngày mùng 10 của tháng tiếp theo.	それから、出荷なども（相手を含まない「我々」）の要求に応じたので、はい、（相手を含まない「我々」）は毎月 10 日に締めて、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）達に翌月 10 日に振り込むことに同意します。	Pr2a Pr2b
283	セラー	À, dạ vâng.	あー、はい。	NT
284	バイヤー	それでどうですかね。		na
285	A①	Như thế có được không ạ ?.	それでいいですか。	na
286	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông ạ.	あー、はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
287	A①	ありがとうございました。		Pr2b

A 氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	À, thì, thưa ông là thứ nhất, thì là về giá cả。	あー、えーと、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、まずは、えーと、価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào việc là có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	Thì nếu mà không thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm thì giá mà chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc。	えーと、もし商品に企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」) が望む価格は1枚180円です。	na
4	A②	Anh cứ nói hết đi ạ。	(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) はどうぞそのまま全部話してください。	IR3
5	セラー	Hừ ?。	はい [↑] 。	
6	セラー	Cứ <thể thôi>{<}。	そのままにしておいてください。	
7	A②	<Anh cứ>{>} nói hết。	(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) はどうぞそのまま全部話してください。	
8	A②	Có tên, thể còn có tên thì là bao nhiêu ạ ? 。	名前がある、名前がある方はいくらですか。	

9	セラー	À, nếu trong trường hợp có tên, 10 chữ trong trường hợp mà in tên mà không phải thêu thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc。	あー、名前がある場合、10 文字なら、刺繍ではなく、プリントの場合は価格が 185 円になります。	na
10	A②	185 yên, OK。	185 円、OK。	na
11	A②	えーと、ま、値段に関しては (バイヤー: はい)、ま、もし、その一、貴社の名前、えーと、社名 (バイヤー: はい) がいない場合は、プリン、あ、プリントされてない場合は 180 円,,		Pr2b
12	バイヤー	うーん、ま、あの一【【。		na
13	A②	】】1 枚。		na
14	バイヤー	あー。		NT
15	A②	で、ある場合は、あの一、欲しい、あの一、印刷してほしいという場合は 185、85 円 1 枚 (バイヤー: うん) になります。		Pr2b Pr3b
16	バイヤー	ま、あの一、一応これはお客様に差し上げる商品ですので、えー、やはり会社の名前がないと、えー、宣伝にならないと。		na
17	バイヤー	<ま、ですから>{<}【【。		na
18	A②	】】<Bởi vì đây là>{>} sản phẩm mà <u>chúng tôi</u> muốn tặng cho khách hàng cho nên là、à、chúng tôi cần phải có tên của nó ở <u>trên sản phẩm</u> 、à、để quảng cáo。	これは(相手を含まない「我々」)が顧客に贈りたい商品なので、あー、(相手を含まない「我々」)は宣伝のために、あー、 <u>商品に</u>	Pr2a Pr2b

			その名前を載せる必要があります。	
19	バイヤー	うん。		NT
20	バイヤー	ですから、ま、会社の名前は必ず入れて、る必要があるんですね。		na
21	A②	うん。		na
22	バイヤー	で、なおかつ、ま、あの一、会社の名前はちょっと長くて、10 文字になります。		na
23	A②	À, thì là <u>chúng tôi</u> thì rất là mong muốn <u>bên anh</u> là, nhất định là phải in tên công ty <u>của chúng tôi</u> .	あー、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> <u>側</u> が必ず <u>我が社</u> の名前をプリントすることを切に願います。	Pr2a
24	A②	Và tên của chúng tôi thì hơi dài 1 chút, là có 10 chữ.	それから、(相手を含まない「我々」)の名前はちょっと長くて、10 文字あります。	na
25	セラー	Vâng, như tôi nói ban đầu là với trường hợp in 10 chữ, 10 chữ mà chỉ in thôi, không thêm ý, thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc.	はい、私が最初に言った通り、10 文字プリントする場合、もし10 文字で刺繍しないでプリントするだけよ、えーと、価格は1 枚185 円になります。	na
26	A②	ま、えー、プリン、印刷で (バイヤー：うん)、えー、 <u>貴社</u> の <u>名前</u> を入れる (バイヤー：うん) としたら、180 (バイヤー：180) 5 円 (バイヤー：5 円、う		Pr2a Pr3b

		ん) 1 枚で (バイヤー : うん) 10 文字ですね。		
27	A②	えーと、プリン、印刷です。		na
28	バイヤー	うん。		NT
29	A②	刺繍ではないですね。		na
30	セラー	Vâng, trong trường hợp mà khâu thì đắt hơn.	はい、刺繍の場合はより高いで す。	na
31	セラー	Giá sẽ là 190 yên 1 chiếc.	価格は 190 円になります。	na
32	A②	し、<刺繍は>{<} 【 【。		na
33	セラー	】 】 <Giá sử mà dùng>{>} sản phẩm này trong vòng 1 năm tới ý thì mỗi tháng chưa đến 16 yên và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ.	この商品をこれから 1 年間使う としたら、毎月 16 円未満で、そ れから、毎日 0.5 円ぐらいにし かなりません。	na
34	A②	Ừm.	うーん。	na
35	A②	えーと、刺繍の場合でも (バイ ヤー : うん) 多分 <u>少し</u> 高くなる んですけども (バイヤー : はい)、190 円 (バイヤー : 190) 1 枚で。		Pr2a Pr2b
36	バイヤー	うん。		NT
37	A②	ま、このタオ、 <u>フェイスタオル</u> 1 枚を 1 年間でつくっ、使っ てもらっ、もらうんだったら、 ま、えー、1 年、ん？。		Pr2a
38	A②	1、à、1 năm, sản phẩm dùng trong 1 năm thì mỗi tháng là 16 yên ạ？。	1、あー、1 年、商品を 1 年間使 うと、毎月は 16 円ですか。	IR1

39	セラー	Đúng rồi , <chưa đến 16 yên>{<}. そうです、16 円未満です。	
40	A②	<1 年間、えーと>{>}使っても らうとしたら、ま、1 ヶ月 16 円しかかからなくて、え ー・・・。	na
41	A②	1 ngày 0.5 yên ạ ?。	1 日 0.5 円ですか。
42	セラー	<笑い>Chưa đến 0.5 yên。	0.5 円未満です。
43	A②	ま、1 日は、ま、えーと、0.5 円 弱 (<バイヤーが笑い>) なり ますので、 <u>安い</u> ですね。	Pr2a
44	バイヤー	あの一、価格はどの色でも一 緒ですか。	na
45	A②	Tất cả các màu thì đều có giá giống nhau ạ ?。	色は全部同じ価格ですか。 na
46	セラー	À, vâng, đúng rồi ạ。	あ一、はい、そうです。 na
47	A②	はい、そうです。	G1
48	バイヤー	ま、あの一、宣伝ですので、あ の一、10 文字は必ず欲しいで すね。	na
49	A②	うん。	na
50	バイヤー	え一、刺繍じゃなくても、ま、 10 文字入っていればいいとす ると何か他の方法があります か。	na
51	A②	[小声で] 他の方法というの は？。	IR1
52	バイヤー	ん？。	

53	A②	[小声で] 他の方法というのは？。		
54	バイヤー	こー、合理的で安い方法。		
55	A②	あー、はい<笑い>。		
56	A②	Ồm, chúng tôi thì, tôi cũng, <u>như là tôi cũng đã nói rồi là chúng tôi sẽ, ừm, tặng cái khăn này cho khách hàng</u> (セラー: Vàng) cho nên là nhất định là <u>chúng tôi</u> cần có, phải có <u>tên của công ty</u> vào đó。	うーん、(相手を含まない「我々」)は、私も、 <u>私も言った通り、(相手を含まない「我々」)</u> は、うーん、このタオルを顧客に贈るので (セラー: はい)、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は必ずそこに <u>会社名</u> を載せる必要があります。	Pr2a Pr3a
57	A②	Và <u>tên là 10, 10 chữ như tôi cũng đã nói với anh.</u>	それから、 <u>私が (自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称/敬称) にも言った通り、名前</u> は 10、10 文字です。	Pr2a Pr3a
58	A②	Và <u>chúng tôi</u> thì không cần phải thêu mà <u>chỉ cần in thôi là được rồi.</u>	それから、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は刺繍する必要がなく、 <u>プリントするだけでいいです。</u>	Pr2a Pr3a
59	A②	Thế nhưng mà, như vậy thì có cái cách nào đó mà, tức là nó có thể là <u>giá cả</u> nó hợp lý một chút không ạ ?。	しかし、では、その一、つまり、 <u>価格</u> がもう少し妥当になるように、何か方法がありますか。	Pr2a
60	セラー	Vâng, thế thì, ừm, chúng tôi có, có 1 cái phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ thôi。	はい、では、うーん、(相手を含まない「我々」)は、(相手を含む「我々」)が 10 文字ともプリ	na

			ントのインクを 1 色だけ使うという 1 つの方法があります。	
61	A②	Ừm, ừm。	うーん、うーん。	na
62	セラー	Thì cụ thể ở đây sẽ là màu đen。	えーと、具体的にはここは黒になります。	na
63	A②	Ừm。	うーん。	na
64	A②	ま、えー、価格のことにこだわ るんだったら (バイヤー：はい)、ま、えーと、その一、社名の、会社の名前 (バイヤー：うん)、えー、色は黒のみを使う (バイヤー：うん) という手があります。		Pr2b Pr3a Pr3b
65	バイヤー	それは、あの一、フェイスタオルの色はどの色でも、あの一、文字は黒ということですか。		na
66	A②	Như vậy là chúng ta sẽ dùng cái màu đen cho tất [「tất cả」の途中]、cho tên của công ty cho tất cả các màu、in lên tất cả các màu của khăn？。	それは、つまり、(相手を含む「我々」)は全[「全部」の途中]に、会社名に、全部の色に、全部の色のタオルへのプリントに黒を使います？。	Pr2a Pr2b
67	バイヤー	Dạ vâng、<đúng rồi>{<}。	はい、そうです。	na
68	A②	<Khăn màu>{>} nào cũng sẽ in màu đen？。	どの色のタオルも黒でプリントします？。	na
69	バイヤー	Đúng rồi、màu khăn thì không ảnh hưởng gì、thưa ông。	そうです、タオルの色は何の影響ありません、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)。	na
70	A②	はい、そうです。		G1

71	バイヤー	うん。		NT
72	A②	ま、別に、その一、フェイス オ、あ、タオルの色には影響 は、影響はないので、 <u>多分大丈夫</u> <u>です</u> 。		Pr2a Pr2b
73	バイヤー	えー、10 文字で・・・。		IR4
74	A②	黒い。		
75	バイヤー	ま、10 文字でいくらですか。		na
76	A②	Thế thì 10、10、 <u>in 10 chữ như vậy</u> thì <u>khăn</u> nó sẽ là bao nhiêu ?。	では、10、10、 <u>そのように</u> 10 文 字 <u>プリントしたら</u> 、 <u>タオル</u> はい くらになりますか。	Pr2a
77	セラー	À、vâng、in 10 chữ màu đen như vậy thì giá sẽ là 183 yên 1 chiếc。	あー、はい、そのように 10 文字 を黒でプリントすると、価格は 1 枚 183 円になります。	na
78	A②	183 ạ ?。	183 ですか。	IR1
79	A②	Lúc này là in 10 chữ 180 mà bây giờ in 10 chữ 183 à ?。	先ほどは 10 文字をプリントす ると 180 なのに、今は 10 文字を プリントすると 183 ですか？。	
80	セラー	In 10 chữ là 185、nhưng (A② : À、à) trong trường hợp là in màu。	10 文字をプリントすると 185 だ が (A② : あー、あー) カラープ rint の場合。	
81	A②	À、<OK、OK>{<}。	あー、OK、OK です。	
82	セラー	<Đấy thì>{>} có phương pháp là giảm thiểu thì (A② : はい、は い) mình sẽ dùng màu đen thôi <thì giá sẽ là 183>{<}。	そう、えーと、最小限にする方 法はありますが、(親密度が深 まった場合に用いる一人称／二 人称) は黒だけ使うと、価格は 183 になります。	

83	A②	<À、vàng、em xin lỗi>{>}	あー、はい、（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）は詫びます。	
84	A②	先は、ま（バイヤー：うん）、えーと、10 文字で 185 円ですね。		na
85	バイヤー	うん。		NT
86	A②	で、もし、えーと、会社の名前を全部黒でよければ、183 円になります。		Pr2b
87	バイヤー	あ。		na
88	A②	<u>2 円安くなります。</u>		Pr2a
89	バイヤー	あの一、ま、プリントですと、後でわ、洗うと消えてしまうような気がします、ま、その点はどうですかね。		na
90	A②	Nếu như mà in thì giặt <u>cái khăn này</u> đi thì nó sẽ bị phai <u>màu</u> thì không biết là có cái vấn đề gì không nhỉ？。	プリントすれば、 <u>このタオル</u> を洗濯すると、 <u>その色</u> が薄くなりますが、果たして何か問題がありますかね。	Pr2a
91	A②	Chắc là <u>màu</u> nó sẽ bị phai đi mất nhỉ？。	おそらく <u>色</u> は薄くなってしまいますよね。	Pr2a
92	セラー	Dạ vâng、sau 1 năm thì cái phần mực in này nó sẽ bị mờ đi。	はい、1 年経ったらこのプリントのインクは薄くなります。	na
93	セラー	Thế nhưng tuy nhiên là cái độ mờ của nó cũng không đáng kể đâu ạ。	しかし、ですが、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na

94	A②	ま、1年ぐらい使ったら、多分落ちるんですけども<笑い>、<色が>{<}【】。		na
95	バイヤー	】】<1年>{>}で落ちる？[↑]。		na
96	A②	はい、でも、そんな、そんなに落ちない。		na
97	バイヤー	ん？。		IR4
98	A②	少ししか落ちないだと。		
99	バイヤー	落ちちゃう？。		na
100	A②	1 năm mà đã, đã, đã mờ đi rồi à？。	1年でも、すでに、すでに、すでに薄くなってしまいますか。	na
101	セラー	Hừ, thì sản phẩm khăn này cũng chỉ dùng, sử dụng trong khoảng 1 năm thôi。	うん[↑]、えーと、このタオルの商品も1年ぐらいしか使わない、使用しません。	na
102	A②	ま、フェイスタオルは多分1年ぐらいしか使って、使わないはずですが。		na
103	バイヤー	1年使うと落ちるの？。		na
104	バイヤー	1年使っても落ちないの？<笑い>。		na
105	A②	Tức là 1 năm thì, sử dụng 1 năm thì nó sẽ,,	つまり、1年だと、1年使用すると、それは,,	na
106	セラー	Đúng rồi。	そうです。	na
107	A②	sau cái 1 năm [1 năm を強調] đây sẽ mờ hay là 1 năm [1 năm を強調] sử dụng nó không mờ xong xong . . . 。	その1年後に薄くなるか、又は1年使って薄くならず、それから、それから・・・。	na
108	セラー	Trong vòng 1 năm, sau 1 năm ý, sử dụng ý, thì cái phần mực in	1年間、1年後よ、使用したら、プリントのインクはきっと薄く	na

		chắc chắn nó sẽ bị mờ đi (A② : Ừm) nhưng mà cái độ mờ của nó là nó không đáng kể。	なる (A② : うーん)、薄くなる 度合いはそれほどでもないで す。	
109	A②	Tức là trong 1 năm đấy nó sẽ không bị mờ ?。	つまり、その 1 年間は薄くなり ません？。	IR1
110	セラー	Nó có chứ。	なりますよ。	
111	A②	À。	あー。	
112	セラー	Nhưng mà cái độ mờ nó <không đáng kể>{<}。	しかし、薄くなる度合いはそれ ほどでもないです。	
113	A②	<1 年>{>}間 (バイヤー : うん) 使ったら少しずつ落ちていく (バイヤー : うん、うん) とい うことです。		Pr2b
114	A②	<笑い>1 年の後、1 年後に落ち ていくわけではなくて、1 年間 で (バイヤー : ま、はい) 落ち てゆくということです。		Pr2b
115	バイヤー	1 年間は持つ<ということでい いですか>{<}。		na
116	A②	<Mà cũng phải được 1 năm>{>} 【 。	でも、1 年持たなければなりま せん。	na
117	セラー	】 》Được chứ。	できますよ。	na
118	A②	Như vậy là cũng phải được 1 năm đúng không ạ ?。	それは、つまり、1 年はきっと持 つということで正しいですか。	IR1
119	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
120	A②	はい。		Pr7
121	バイヤー	うん。		NT
122	バイヤー	ま、1 年持てば大丈夫ですね、 はい。		na

123	A②	Chỉ cần 1 năm thôi là cũng được, cũng được rồi, <khá rồi>{<}. 1 年だけでもいい、も大丈夫、十分です。	Pr3a
124	バイヤー	<じゃ>{>}, 価格については、えー、プリントで、黒の 10 文字で、1 枚 183 円ということによろしいですか。	na
125	A②	Vâng, tôi cũng confirm lại luôn.	Pr2a
126	A②	Tức là 183 yên 1 chiếc và in 10 chữ màu đen, được chưa ạ ?.	Pr2b
127	セラー	Đúng rồi, [小声で] in 10 chữ màu đen 183 yên.	na
128	A②	はい。	Pr7
129	セラー	Vâng, được ạ.	na
130	A②	はい。	Pr7
131	セラー	À, ông có thể đi tìm hiểu giá của những cơ sở sản xuất khác.	na
132	セラー	Thì cũng không chỗ nào mà rẻ hơn công ty chúng tôi đâu.	na
133	A②	Ừm.	na
134	セラー	Thì tôi cam đoan là cái giá mà chúng tôi đưa ra là phù hợp nhất ạ.	na
135	A②	ま、他の会社の価格も少し、あの一、見て (バイヤー：うん) いただくと (バイヤー：うん)	Pr2b Pr3b

		分かるんですけども、ま、会社ほど、会社より安くできるところは多分いないと思います、<ないと思います>{<}		
136	バイヤー	<会社よりという>{>}のは？。		na
137	A②	あつ。		
138	バイヤー	あちらの会社よりということですね。		
139	A②	あ、はい、こっちの会社。		
140	セラー	Hử？。	はい [↑] 。	
141	バイヤー	はい、はい、はい。		na
142	バイヤー	えー、ま、後は、発注数なんですけれども、ま、私どもは、あの一、倉庫がありませんし、ま、お客様には、こー、1度にはなくて、えー、く、分けて配るんですね。		
143	バイヤー	で、1回では2,000枚納入していただければいいですけども。		
144	A②	Ồ, <u>bây giờ tôi cũng xin nói chút về số lượng order mà chúng tôi muốn đặt hàng bên phía anh.</u>	えー、今、私は、（相手を含まない「我々」）が（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）側に <u>発注したいオーダーの数について</u> も <u>ちょっとお話しします。</u>	Pr2a
145	A②	Thì bởi vì là bên chúng tôi không có kho mới cả là <u>đây là sản phẩm để tặng cho khách</u>	えーと、（相手を含まない「我々」）側に倉庫がなくて、それから、これが顧客に贈るた	Pr2a

		<u>hàng</u> nên chúng tôi muốn chia ra để tặng cho khách hàng nhiều lần。	<u>めの商品なので</u> 、（相手を含まない「我々」）は顧客に複数回贈るために、分けたいです。	
146	A②	Thế cho nên là 1 lần thì、1 lần thì <u>chúng tôi</u> muốn order khoảng 2,000 chiếc <u>có được không</u> ？。	そのため、1 回は、1 回は <u>（相手を含まない「我々」）</u> は 2,000 枚ぐらいオーダーしたいが、 <u>いいですか</u> 。	Pr2a Pr5
147	A②	<u>1 lô</u> 。	<u>1 ロット</u> 。	Pr2a
148	セラー	1 lần、đúng không？。	1 回、正しいですか。	IR4
149	A②	Ừm、1 đợt。	うーん、ひとまとまり。	
150	セラー	Ừm、thưa ông là về cái số lượng đặt hàng ấy thì thường chúng tôi phải nhận 10,000 chiếc cho 1 cái đơn hàng。	うーん、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は 1 回の発注に当たって 1 万枚で引き受けなければなりません。	na
151	A②	Ừm。	うーん。	na
152	セラー	Thì tuy nhiên、đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng là 5,000 chiếc。	えーと、しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は 5,000 枚の数量で対応できます。	na
153	セラー	Thì cái、ông xem số lượng 5,000 chiếc 1 lần được không ạ。	えーと、その一、1 回 5,000 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na
154	A②	あー、うちでは小ロットは、ま、1 回、ま、1 万枚以上じ		Pr2b Pr3a

		やないと <u>ちょっと難しい</u> ですけれども,,		
155	バイヤー	多いね。		NT
156	A②	今回は初めての取引なので (バイヤー：うん)、5,000枚ぐらいいは <u>いかが</u> ですか、1回の (バイヤー：えー) あのー、発注数。		Pr5 Pr7
157	バイヤー	5,000 枚ですと、大分多いですね。		na
158	バイヤー	ま、えー,,		na
159	A②	5,000 thì hơi nhiều quá。	5,000 はちょっと多すぎます。	na
160	バイヤー	もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけど。		na
161	A②	<u>Anh có thể là bớt một chút được không ?</u> 。	<u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> はちょっと減らしてくださいませんか。	Pr2a
162	セラー	Vâng 【 【。	はい。	na
163	A②	】 】 <u>Đưa ra một cái số lượng nào đấy nó hợp lý một chút được không ?</u> 。	<u>何かちょっと妥当な数を提示してくださいませんか。</u>	Pr3a
164	セラー	Ừm、tối thiểu mỗi đơn hàng thì chúng tôi phải đạt tối thiểu、ờ、mỗi một đơn hàng ý thì chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc chúng tôi mới có lợi nhuận、thưa ngài。	うーん、最低でも、1 回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」) は最低でも、えー、1 回の発注に当たってよ、(相手を含まない「我々」) が採算が取れるように (相手を含まない	na

			い「我々」) は最低でも 5,000 枚達しなければなりません、 (男性の相手に用いる二人称／敬称≈Sir)。	
165	A②	Ừm。	うーん。	na
166	A②	ま、5,000 枚じゃないと利益が出ないので (バイヤー：うん)、全然儲からないです。		Pr7
167	バイヤー	<笑い>そうですか。		NT
168	バイヤー	ま、あの一、全部で、えー、10 万枚ぐらい考えていますけれども (A②：うん)、私どもはゆっくりと、えー、2,000 枚ずつ 50 回 (A②：うん)、1 年かけてお客様にお配りしたいと思っています。		na
169	A②	うん、うん。		na
170	バイヤー	ま、ですから、なんとか 2,000 枚でお願い<できればと思うんですけどね>{<}<。		na
171	A②	<Chúng tôi thì thực chất>{>} là chúng tôi muốn đặt anh là 100,000 chiếc。	(相手を含まない「我々」) は、 <u>実は</u> 、(相手を含まない「我々」) は (自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) に 10 万枚 <u>発注</u> したいです。	Pr2a
172	A②	Bởi vì chúng tôi muốn chia là đặt mỗi lần 2,000 chiếc nhân với	なぜなら、(相手を含まない「我々」) は顧客に少しずつ配るために、1 年かけて毎回	Pr2a

		50 lần trong vòng 1 năm để phát dẫn cho khách hàng。	2,000 枚に 50 回掛けるように、 <u>分けて発注したいです。</u>	
173	A②	Cho nên là anh có thể là . . . 。	そのため、（自分と同年代、又 は自分の兄の年代の男性の相手 に用いる二人称／敬称） は . . . 。	na
174	A②	Bởi vì là tổng số nó sẽ là 10,000 chiếc ạ、à、100,000 chiếc cho nên <u>anh có thể là、ừm、nói</u> <u>chung xem xét về việc 1 lần chỉ</u> 2,000 chiếc <u>có được không ?</u> 。	総数が 1 万枚、あー、10 万枚 になるので、 <u>（自分と同年代、</u> <u>又は自分の兄の年代の男性の相</u> <u>手に用いる二人称／敬称）は、</u> うーん、要するに、1 回 2,000 枚 <u>だけの件を検討してください</u> <u>ませんか。</u>	Pr2a
175	セラー	À、thưa ông là nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc、và kể từ đơn hàng thứ hai trở đi ý là 5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	あー、（年配の男性の相手に用 いる二人称／敬称≈Mr）に申し 上げますが、もし、最初の発注 だけが 2,000 枚で、2 回目以降 の発注が 5,000 枚であれば、 （相手を含まない「我々」）は 対応できます。	na
176	セラー	Chứ 1 lần mà 2,000 thì thực là khó đối với chúng tôi。	1 回 2,000 だと、（相手を含ま ない「我々」）にとって本当に 難しいです。	na
177	A②	Ừm。	うーん。	na
178	A②	1 回 2,000 枚は 【 【。		na
179	バイヤー	】 】 ん ? 。		na
180	A②	<u>毎回 2,000 枚ずつと（バイヤ</u> <u>ー：うん）いうのは少し難し</u> <u>いかと思うんですけども</u>		Pr2b Pr6

		(バイヤー：うん)、えーと、最初の、一番最初の発注は2,000枚。		
181	A②	それ以降は、えーと、 <u>毎回</u> 5,000枚 <u>ずつ</u> なら（バイヤー：うん）、大丈夫かと思います。		Pr2a Pr2b
182	バイヤー	うーん、そうですか、うーん。		NT
183	バイヤー	はい、分かりました。		NT
184	バイヤー	ま、ただ、あの一、私どもはなるべく在庫をたくさん持たないようにしたいと思いますので、ま、最初は、あの一、1週間ごとをお願いしようと思ったんですけども、ま、えー、10日ずつ空けて発注するようにします。		na
185	A②	うん。		na
186	バイヤー	ま、ですから、御社のご希望通りで、最初は2,000、えー、後は5,000でということです。		na
187	A②	Vì chúng tôi <u>không có kho thể</u> <u>cho nên là</u> 、bởi vì、 <u>cũng hơi</u> <u>khó cho chúng tôi</u> 。	(相手を含まない「我々」)は <u>倉庫がないので</u> 、なぜなら、 (相手を含まない「我々」)に とって <u>もちょっと難しいです</u> 。	Pr2a Pr3a
188	A②	Thì đầu tiên chúng tôi cũng đã dự định là sẽ、ờm、 <u>đặt anh 1</u>	えーと、最初は(相手を含まない「我々」)も(自分と同年	Pr2a

		<u>lần 2,000 chiếc và 1 tuần sẽ đặt 1 lần。</u>	<u>代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）に、うーん、1 回 2,000 枚発注して、それから 1 週間に 1 回発注する予定でした。</u>	
189	セラー	Ừ。	うん。	NT
190	A②	Thế nhưng mà <u>bây giờ、nếu như mà anh nói rằng là 2,000 chiếc đầu tiên、là lần đầu tiên và sau đó là 5,000 chiếc cho những lần tiếp theo thì chúng tôi sẽ để cách ra、là không phải 1 tuần nữa mà 10 ngày 1 lần。</u>	しかし、 <u>今は、もし（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が最初の 2,000 枚、初回が、それから、次回が 5,000 枚だと話せば、（相手を含まない「我々」）は空けて、1 週間ではなくて、10 日に 1 回にします。</u>	Pr2a
191	A②	Tức là、 <u>đầu tiên sẽ là 2,000 chiếc （セラー：うん） lần đầu tiên <u>xong 10 ngày sau</u> sẽ là 5,000 chiếc、<u>xong 10 ngày sau tiếp lại 5,000 chiếc、cách 10 ngày là sẽ （セラー：À） đặt hàng 1 lần。</u></u>	つまり、最初は初回の 2,000 枚、 <u>それから 10 日後に 5,000 枚、それから 10 日後にまた 5,000 枚、10 日ごとに（セラー：あー） 1 回発注します。</u>	Pr2a Pr2b
192	セラー	Lần đầu 2,000 chiếc đúng không ạ？。	初回は 2,000 枚で正しいですか。	na
193	A②	Ừm。	うーん。	na
194	セラー	Lần thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc và mỗi lần cách nhau là 10 ngày？。	2 回目以降は 5,000 枚で、毎回の間隔は 10 日です？。	na
195	A②	Ừm、ừm。	うーん、うーん。	na

196	A②	えーと、最初は 2,000 枚。		na
197	A②	その次は 5,000 枚 <u>ずつ</u> （バイヤー：うん）、1 回 5,000 枚 <u>ずつ</u> 。		Pr2a
198	A②	で、えーと、発注数は、あ、えーと、ごめんなさい、えーと（バイヤー：うん）、10 日ごとに <u>発注する</u> ということ でいいですか。		Pr2a
199	バイヤー	あ、はい、5,000 枚なばら。		na
200	A②	Từ sau khi, từ sau cái,,	～後は、5,000 以降は <u>10 日に 1 回</u> になります。	Pr2a
201	セラー	10 ngày đúng không ạ?。	10 日で正しいですか。	NT
202	A②	5,000 <u>sẽ là 10 ngày 1</u> 。		na
203	セラー	À, về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và cái thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì。	あー、最小発注数と発注のタイミングについては何も問題はありません。	na
204	セラー	Nhưng mà tuy nhiên về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông ạ。	しかし、ですが、納期については私も（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）ともっと協議したいです。	na
205	A②	発注数とその数について（バイヤー：うん）、数量については多分大丈夫だと思うんですけど（バイヤー：はい）、納期は少し<笑い>ご相談したい（バイヤー：うん）と思います。		Pr2b Pr3b
206	バイヤー	はい。		NT

207	セラー	Ừm、à、cái 2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự định là, dự kiến là xuất hàng khỏi kho chúng tôi sau 1 tuần kể từ khi mà nhận được đơn đặt hàng và sẽ gửi bằng đường thủy ạ。	うーん、あー、最初の 2,000 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をもらってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で送るつもり、予定です。	na
208	A②	Ừm、đường thủy ạ？。	うーん、船便ですか。	IR1
209	セラー	Vâng。	はい。	
210	A②	えーと、最初の 2,000 枚は（バイヤー：うん）発注をもらってから 1 週間後に,,		Pr2b
211	バイヤー	1 週間。		NT
212	A②	出荷する。		na
213	バイヤー	出荷する。		NT
214	A②	で、船便で送る（バイヤー：うん）予定をしておりますが、 <u>よろしいですかね</u> 。		Pr5
215	バイヤー	5,000 枚は？。		na
216	A②	Thế còn 5,000 ạ？。	5,000 の方は？。	G1
217	セラー	Vâng、à、5,000 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng của ông ạ。	はい、あー、次の 5,000 枚は（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の発注書をもらってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
218	A②	5,000 枚の場合は（バイヤー：うん）、えーと、発注を		Pr2b

		もらってから2週間後に出荷する,,		
219	バイヤー	出荷する。		NT
220	A②	<u>予定を（バイヤー：うーん）</u> <u>しておりますが。</u>		Pr2a
221	セラー	Vâng 【【。	はい。	na
222	バイヤー	】】ま、通常は、あの一、注文して7日後には我々の倉庫に着くものなんですね。		na
223	バイヤー	えー、ま、御社の倉庫から出るのが7日後だと、こちらの倉庫に着くのはもっと遅くなるということで・・・。		na
224	バイヤー	うーん、納期は、あの一、最初の、えー、2,000枚は、えー、注文してから10日後で、に、ま、船でも飛行機でも何でもいいですけども、えー、私どもの倉庫に届くのが条件です。		na
225	A②	うん。		na
226	バイヤー	後の5,000枚についても、あの一、発注して2週間後には、我が社の倉庫、御社の倉庫から出るのではなくて、我が社こちらの倉庫に着くようにしていただきたい。		na
227	A②	うん。		na

228	A②	<p>Bình thường thì, à, với những cái, <u>chúng tôi</u> khi mà đặt hàng bình thường thì chúng tôi muốn là khách hàng sẽ, khách, à tức là đặt hàng thì, à, phải gửi cho chúng tôi là 7 ngày, tức là 7 ngày là đến kho của chúng tôi chứ không phải là (セラー : Ủm) sau khi nhận được order rồi 7 ngày sau mới, mới, mới bắt đầu xuất hàng。</p>	<p>通常は、あー、そのー、<u>(相手を含まない「我々」)</u>が発注する時、通常は、(相手を含まない「我々」)は顧客に、顧客、あー、つまり、発注は、あー、(相手を含まない「我々」)に送らなければならないのは7日、つまり7日というのは(相手を含まない「我々」)の倉庫に届いて (セラー : うーん)、オーダーをもらってから7日後にやっと、やっと、やっと出荷するわけではありません。</p>	Pr2a
229	A②	<p>Bởi vì là như thế đến với kho của chúng tôi nó sẽ mất rất nhiều thời gian。</p>	<p>なぜなら、そうすれば、(相手を含まない「我々」)の倉庫に届くのにとっても時間がかかります。</p>	na
230	A②	<p><u>Thế thì tôi cũng xin đề nghị với anh là, đề xuất là cái đơn hàng đầu tiên, với 2,000 chiếc thì anh làm thế nào để gửi đến kho của chúng tôi, tức là nó đến với công ty của chúng tôi 10 ngày sau khi <u>chúng tôi</u> đặt hàng。</u></p>	<p>では、私も(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)に要請します、提案しますが、最初の発注の2,000枚に対しては(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)は何とかして(相手を含まない「我々」)の倉庫に<u>送って、つまり、(相手を含まない「我々」)</u>が発注してから</p>	Pr2a

			10 日後に我が社に届くようにしてください。	
231	セラー	Ừm.	うーん。	NT
232	A②	Và với những, à, lần <u>order</u> tiếp theo là 5,000 chiếc thì đợt 5,000 chiếc thì chúng tôi sẽ, à, để cho các anh là 2 tuần.	それから、あー、次の <u>オーダー</u> の 5,000 枚に対しては、5,000 枚は（相手を含まない「我々」）は（自分と同年代、又は、あー、自分の兄の年代の男性の相手に用いる敬称の二人称）に与えるのは 2 週間です。	Pr2a
233	A②	<u>Anh có thể gửi</u> đường biển hay hàng không hay là gì đó thì chúng tôi cũng、à、 <u>đó là tùy bên phía các anh thôi</u> .	（自分と同年代、又は、あー、自分の兄の年代の男性の相手に用いる敬称の二人称）が船便、又は航空便、又は何便で <u>送って</u> も、（相手を含まない「我々」）も、あー、 <u>それは</u> （自分と同年代、又は、あー、自分の兄の年代の男性の相手に用いる敬称の二人称）側次第です。	Pr2a Pr3a
234	A②	Nhưng mà sẽ phải là trong 2 tuần đến được với kho <của chúng tôi>{<}>.	しかし、2 週間以内に（相手を含まない「我々」）の倉庫に届かなければなりません。	na
235	セラー	<Ừm, tôi hiểu rồi>{>}>.	うーん、私は分かりました。	NT
236	セラー	Vâng, cái điều kiện hàng mà đến kho công ty ông sau 10 ngày, đúng không ạ?、và sau 2 tuần như thế thì chúng tôi có thể đáp ứng được.	はい、そのように商品が（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に 10 日後ですね?、と 2 週間後に届くという条件は（相手を含ま	na

			ない「我々」）は対応できません。	
237	A②	Ừm.	うーん。	na
238	A②	はい、それが多分大丈夫だと思います。		Pr7
239	バイヤー	はい。		NT
240	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái thời hạn giao hàng khi không mà giao hàng đúng hạn vì một điều kiện thời tiết xấu hoặc là 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy ạ.	はい、しかし、契約書には、悪天候の状態、又は何かの不可抗力により期限通りに納品しない時は、セラーはバイヤーに対して納期の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	na
241	A②	Ừm.	うーん。	na
242	A②	ま、ただし（バイヤー：うーん）、契約書には、ま、かならず、 <u>お願いなんですけれども</u> （バイヤー：はい）、もし、この納期を守れなかったら、例えば、えーと、天気が悪かったり（バイヤー：うーん）、何らかの原因で、ま、 <u>その到着が遅れたりとかする場合</u> は、その納期が長くなる、延びるっていう、そういうじょう、条件と言いますか、そういうのも付き加えてもらわないと困るんですね。		Pr2a

243	バイヤー	<笑い>ま、あの一、不可抗力はもちろん載せます。		na
244	A②	Đương nhiên là nếu cái trường hợp bất khả kháng thì tôi sẽ、 tôi cũng sẽ nghiên cứu,,	もちろん、不可抗力の場合なら、私は、私も検討して,,	Pr2a
245	セラー	Vâng、cảm ơn ông。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
246	A②	thông cảm。	理解します。	na
247	バイヤー	えー,,		na
248	A②	ありがとうございます。		Pr2b
249	バイヤー	後は、あの一、当社の支払いの条件ですけれども、一応毎月 10 日の締め切りで、えー、翌月末、えー、銀行に振り込みをさせていただきたいですね。		na
250	バイヤー	ま、それでよろしいですか。		na
251	A②	Với thanh toán thì chúng tôi sẽ chốt vào、à、mùng 10 hàng tháng。	支払いについては、（相手を含まない「我々」）は毎月 10 日に、あ一、締めます。	Pr2b
252	A②	Và sau đó là sẽ chuyển khoản cho công ty các anh vào 30 của tháng、tức là vào cuối tháng của tháng tiếp theo、vào ngày cuối tháng của tháng tiếp theo。	それから、その後は、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）達の会社</u> に月 30 日に、つまり翌月末に、翌月の月末に振り込みます。	Pr2a
253	A②	Thì anh thấy như thế nào ạ ?。	えーと、 <u>（自分と同年代、又は、あ一、自分の兄の年代の男</u>	Pr2a

			性の相手に用いる敬称の二人称) はどう思いますか。	
254	セラー	Chốt ngày mừng 10 và chuyển khoản vào cuối tháng sau đúng không ạ ?。	10 日に締めて、翌月末に振り込むということで正しいですか。	IR4
255	A②	Vâng。	はい。	
256	セラー	Ồ, việc chốt vào mừng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	えー、毎月 10 日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。	na
257	セラー	Nhưng chúng tôi mong muốn chuyển khoản vào cái ngày mừng 10 tháng sau (A② : Ủm) chứ không phải ngày cuối tháng。	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌月末ではなくて（A② : うーん）、翌月 10 日に振り込むことを希望しています。	na
258	A②	10 日（バイヤー : うん）の締めでも大丈夫なんですけれども、振り込みは翌日の<10 日に>{<} 【 【。		Pr2b
259	バイヤー	】 】 <よ、翌日>{>} ?。		na
260	A②	あ、翌日、ごめんなさい、翌月の,,		
261	バイヤー	翌月ね、<うん>{<}。		
262	A②	<の>{>}10 日に,,		Pr2b
263	バイヤー	〔小声で〕 10 日。		NT
264	A②	して <u>いただけない</u> でしょう <u>か</u> 。		Pr5
265	バイヤー	翌月の 10 日ですか。		NT

266	バイヤー	うーん、ま、あの一、値段も納入の、えー、枚数も、ま、それから納期も考慮していただきましたから、それでは、あの一、お支払いについては御社のおっしゃる通り毎月10日の締め、翌月10日に、えー、支払いさせていただきます。		na
267	A②	Bên <phía>{<} 【 【。	～側。	na
268	バイヤー	】 】 <それ>{>} でいかがですか。		na
269	A②	<u>Bên phía các anh</u> cũng rất là hợp tác trong việc giá cả, trong giá cả cũng như là số lượng hay là thời gian, à, để chuyển, chuyển hàng。	<u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 達側も価格の件、価格ならびに数、又は商品を運ぶ、運ぶための、あー、時間などにおいてとても協力的でした。	Pr2a
270	A②	Thế nên là <u>chúng tôi cũng sẽ đồng ý</u> với bên anh là tháng, à, chúng tôi sẽ chuyển tiền vào mừng 10 tháng sau。	そのため、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> も (自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 側に月、あー、(相手を含まない「我々」) が翌月10日にお金を振り込むことに同意します。	Pr2a Pr2b
271	セラー	Vâng, cảm ơn ông ạ。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na

272	A②	ありがとうございます。		Pr2b
-----	----	-------------	--	------

B氏 場面①				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Dạ vâng, thưa ông thì thứ nhất là về giá cả。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、まずは価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	Nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 185 yên 1 chiếc。	もし企業名を載せないなら、（相手を含まない「我々」）が望む価格は1枚185円です。	na
4	B①	えー、そうですね、まず価格なんですけど、えー、価格にしましてはもし <u>貴社</u> の <u>名前</u> とかですね、それを <u>タオル</u> の上に、あの一、入れる必要があればですね、そうすると、1枚、えー、185円希望しております。		Pr2a Pr2b
5	バイヤー	うーん、これは一応お客様に無料で差し上げる品物ですので、やはり会社の名前がな、ないと宣伝にならないということです。		na
6	B①	<Đây>{<} 【 【。	これ。	na

7	バイヤー	】】<です>{>}ので、会社の名前は必ず入れていただく必要がありますね。		na
8	バイヤー	しかも、あの一、会社の名前は、ま、ちょっと長くて、10 字、10 文字ですね。		na
9	B①	Vâng, <u>những sản phẩm này thì chúng tôi cũng dự kiến là, sẽ là những sản phẩm mà tặng cho khách hàng đây.</u>	はい、 <u>この商品は（相手を含まない「我々」）も顧客に贈る商品で、にする予定です。</u>	Pr2a Pr3b
10	B①	Thế nên là chắc chắn là <u>chúng tôi cần phải có tên doanh nghiệp của mình ở trên cái khăn này rồi.</u>	そのため、 <u>（相手を含まない「我々」）は必ず自分の企業名をこのタオルに載せる必要があります。</u>	Pr2a
11	B①	Thế và, tên doanh nghiệp của <u>chúng tôi</u> thì cũng tương đối dài, 10 chữ cái cơ.	それから、 <u>（相手を含まない「我々」）の企業名もかなり長くて、10 文字ですよ。</u>	Pr2a
12	セラー	10 chữ thì trong trường hợp in tên, không phải là thêu, thì giá sẽ là 187 yên ạ.	10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 187 円になります。	na
13	B①	えー、そうすると、ま、10 文字ですね、えー、刺繍じゃなくて、えー、あの一、ただ印刷ぐらい、プリントぐらいでしたらですね 1 枚 187 円になります。		Pr2b
14	バイヤー	うん。		NT
15	セラー	Trong trường hợp thêu thì đắt hơn, sẽ là 190 yên.	刺繍の場合はより高くて、190 円になります。	na

16	セラー	Giả sử dùng khăn này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng tính ra chưa đến 16 yên, và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	このタオルをこれから 1 年間使うとしたら、毎月、計算すると、16 円未満で、それから毎日 0.5 円ぐらいにしかありません。	na
17	B①	えー、ま、刺繍だともうちょっと高くてですね、190 円なんですけれども、（バイヤー：うん）、えー、しかし、ま、あの一、例えば 1 か月で考えましたらですね 16 円。		Pr6
18	B①	この、 <u>実は</u> このフェースタオル 1 年間ぐらい <u>使える</u> んで、そうすると 1 か月 16 円、そして 1 日 0.5 円ぐらいですね。		Pr3a
19	バイヤー	それはあの一、どの色でも一緒です？。		na
20	B①	<u>Màu sắc</u> thì màu nào cũng như vậy à ? 。	<u>色</u> はどの色でも一緒ですか。	Pr2a
21	セラー	Dạ vâng。	はい。	na
22	B①	Cũng giống như vậy ạ ? 。	そのようになりますか。	IR1
23	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	
24	B①	はい、その通りです。		G1
25	バイヤー	ま、宣伝ですので、10 文字は必ず欲しいですね。		na
26	バイヤー	あの一、刺繍じゃなくても 10 文字入っていればいいというとか何か別の方法がありますか。		na

27	B①	<u>Chúng tôi thì cũng rất là muốn</u> <u>quảng cáo về mình thông qua</u> <u>những sản phẩm này</u> mà cũng không nhất thiết phải là <u>thêu</u> 。	(相手を含まない「我々」)は、 必ずしも刺繍でなくてもいい が、 <u>この商品を通じて自分につ</u> <u>いてとても宣伝したいです</u> 。	Pr2a
28	B①	Thế nhưng mà ngoài cái <u>thêu và</u> <u>in</u> ra thì không biết có còn cách nào không ? 。	しかし、 <u>刺繍とプリント</u> 以外に は果たして他の方法はありま すか。	Pr3a Pr3b
29	B①	Và <u>chúng tôi</u> cũng muốn là phải giữ đúng 10 chữ cái <u>tên của công</u> <u>ty, công ty mình</u> 。	それから、(相手を含まない 「我々」)も会社、自分の会社 の名前の 10 文字を必ずそのま ま残したいです。	Pr2a Pr6
30	セラー	Ồ, vậy thì có phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in với cả 10 chữ。	えー、そうであれば、(相手を 含む「我々」)が 10 文字ともプ リントのインクを 1 色だけ使う という方法があります。	na
31	セラー	Cụ thể là màu đen。	具体的には黒です。	na
32	B①	そうするとですね、やはり、あ のー、プリント (バイヤー: う ん) の方がよいかと思うんで すけど、えー、この 10 文字と も 1 つの色でですね、例えば 黒はいかがでしょうかね？。		Pr2b Pr5
33	バイヤー	それは、あのー、フェイスタオ ルの色はどの色でも文字が黒 ということですか。		na
34	B①	Nghĩa là cái khăn, màu của cái khăn, màu nào cũng như vậy, với tất cả các màu thì <u>mình đều</u>	つまり、タオル、タオルの色は どの色でもそのように、全部の 色に対して、 <u>(親密度が深まっ</u> <u>た場合に用いる一人称／二人</u>	Pr2a Pr2b Pr4

		dùng cái màu đen để in tên công ty lên đúng không ạ?	称) は黒で会社名をプリントするということで正しいですか。	
35	セラー	Dạ vâng, cái màu khăn thì nó không ảnh hưởng gì, thưa ông。	はい、タオルの色は何の影響もありません、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)。	na
36	B①	そうですね、あの一、タオル自体の色は、えー、どんな色でも(バイヤー：うん)、ま、特に大丈夫です。		Pr2b
37	バイヤー	で、10 文字でということですね。		na
38	B①	Và là 10 chữ cái đúng không ạ?	それから、10 文字で正しいですか。	G1
39	セラー	Vâng, in 10 chữ màu đen, giá là 185 yên ạ。	はい、10 文字を黒でプリントして、価格は 185 円です。	na
40	B①	そうですね、えー、あの一、10 文字で(バイヤー：うん) 黒の色で印刷すれば、 <u>1 枚</u> 187 円となります。		Pr2a Pr2b
41	バイヤー	プリントだと使うと、あの一、消えてしまうような、洗うと消えてしまうような気がするんですけど、その辺はどうですか。		na
42	B①	Nhưng mà tôi cũng sợ là chẳng hạn như là <u>mình</u> dùng cái hình thức in như vậy thì mỗi lần, mỗi lần rửa thì nó có bị, <u>màu</u> nó có bị nhạt hay không?	<u>しかし、私が懸念しているのは、例えば(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> がそのようにプリントの形を使えば、	Pr2a Pr3b Pr4

			毎回、毎回洗うと、それは、色は薄くなりませんか。	
43	セラー	Vâng, thưa ông, sau 1 năm thì phần chữ in sẽ bị mờ đi.	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、1 年経ったらプリントの文字は薄くなります。	na
44	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ của nó là không, không đáng kể ạ.	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもない、ありません。	na
45	B①	<u>確かに</u> ですね、1 年使っていたらこちらの、こう、プリントされた文字もだんだん薄くなってしまいますけれども、でも、消えることはないですね。		Pr2a Pr2b
46	バイヤー	うん、ま、その一、1 年持てば大丈夫ですね。		na
47	B①	<Vâng>{<} 【 【。	はい。	na
48	バイヤー	】】<じゃ>{>}、価格については、プリントで、黒の 10 文字で、1 枚 185 円ということによろしいですか。		na
49	B①	<u>Vâng, như thế nghĩa là, à, OK.</u>	<u>はい、それは、つまり、あー、OK です。</u>	Pr2a
50	B①	Thế thì hoàn toàn là, <u>nếu mà dùng được 1 năm thì cũng ổn rồi.</u>	そうであれば、完全に、 <u>もし 1 年使えれば、大丈夫です。</u>	G1
51	B①	<u>Tôi cũng xác nhận lại như thế thì trong trường hợp mà chúng tôi dùng cái in bằng mực đen và 10 chữ cái lên khăn</u> thì cái giá của 1	<u>私ももう一度確認しますが、そうであれば、（相手を含まない「我々」）がタオルに 10 文字を黒のインクでプリントするこ</u>	Pr2a Pr3a

		chiếc <u>khăn</u> thì là 185 yên đúng không ?。	とにしたら、 <u>タオル</u> 1 枚の価格は 185 円ということで正しいですか。	
52	セラー	Dạ vâng, được ạ。	はい、いいです。	na
53	セラー	Thì ông có thể đi tìm hiểu <giá>{<} 【 Ⅰ】。	えーと、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は価格を調べてみてもいいです。	na
54	B①	Ⅰ】 <Hừ>{>}。	はい [↑] 。	IR2
55	B①	[小声で] Mình nhớ là 187。	（親密度が深まった場合に用いる一人称）は 187 だと覚えています。	
56	B①	Bác đang nói 185 đấy。	（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は 185 だと言っていますよ。	
57	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
58	セラー	Thì vừa nãy mình chào hàng cũng là 185 gì。	えーと、先ほど（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）も 185 だと売り込みましたよ。	
59	セラー	Vâng, được ạ。	はい、いいです。	na
60	セラー	Ông có thể đi tìm hiểu giá của những cơ sở sản xuất khác nữa。	（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na
61	セラー	Không chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu ạ。	我が社より安いところはありませんよ。	na

62	セラー	Thì tôi cam đoan giá chúng tôi đưa ra là phù hợp nhất。	えーと、私は（相手を含まない「我々」）が提示した価格は最適であることを保証します。	na
63	B①	はい、結構です。		G1
64	B①	えー、ま、ですね、 <u>色々な会社も今同じような商品も、こう、えー、あの一、販売しているかと思うんですけど、</u> うちは一番安いと思いますので、自信を持ってですね。		Pr3a Pr7
65	バイヤー	はい、はい。		NT
66	バイヤー	後は、あの一、発注数なんですけれども、私どもはそうほ、倉庫がありませんので、（B①：うん）お客様に配るのには1度ではないということもあって、えー、1回では200枚納入していただければいいですけどね。		na
67	B①	Thế và về cái chuyện là, ờ, order <u>khi mà tôi muốn đặt hàng ấy thì do, vì chúng tôi không có kho thế nên là chúng tôi cũng chỉ sẽ đặt hàng theo những cái lô mà chúng tôi sẽ giao luôn cho khách thôi。</u>	それから、 <u>私が発注したい時の</u> オーダーのことについては、（相手を含まない「我々」）は倉庫がないので、そのため、（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）も（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）がすぐに顧客に納めるロットに応じて発注します。	Pr2a Pr2b Pr3a Pr3b

68	B①	Và mỗi lần chúng tôi sẽ đặt khoảng 200 chiếc thì <u>có vấn đề gì không?</u> 。	それから、（相手を含まない「我々」）は毎回 200 枚ぐらいだけ発注しますが、 <u>何か問題はありますか。</u>	Pr5
69	セラー	Thế là 1 lần đặt 200 chiếc đúng không ạ?。	つまり、1 回 200 枚発注するということですか。	na
70	B①	じゃ、1 回は、えー、200 枚（バイヤー：あ）あの一、発注してくれるということですかね。		G1
71	バイヤー	はい、そうですね。		na
72	B①	Vâng, đúng rồi đấy ạ。	はい、そうです。	G1
73	セラー	Ừm, về số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi nhận 1,000 chiếc cho 1 đơn hàng。	うーん、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は 1 回の発注に当たって 1,000 枚で引き受けています。	na
74	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng 500 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は 500 枚の数量で対応できます。	na
75	セラー	Ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần thế thì có được không ạ。	そのように 1 回で 500 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na
76	B①	<u>そうですね、大変申し訳ございません。</u>		Pr3a
77	B①	あの一、当社はですね、1 回の、こう、やはり発注数の、ま、 <u>最低限として 1,000 枚から</u> （バイヤー：うん）ということです。		Pr2a Pr2b

78	B①	ま、しかしですね、今回、ま、初めての取引ということなので、えー、ま、500 枚で、あの一、も大丈夫ですけども、えー、500 枚で大丈夫 <u>でしょうか</u> ね？。		Pr2b Pr5
79	バイヤー	ま、多いですね、うん。		NT
80	バイヤー	500 枚だと、かなり多いので、もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけどね。		na
81	B①	500 chiếc thì nó cũng hơi nhiều.	500 枚はちょっと多いです。	na
82	B①	Không biết là có thể chia nhỏ hơn nữa và giao cho <u>chúng tôi</u> nhỏ hơn , cái lô nhỏ hơn được không ? 。	果たしてさらに小分けして、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> により小さく、より小さいロットで納めてくださいませんか。	Pr2a
83	セラー	Vâng, thưa ông thì, tối thiểu mỗi đơn hàng thì chúng tôi phải đạt 500 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、1 回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」) が採算が取れるように (相手を含まない「我々」) は最低でも 500 枚達しなければなりません。	na
84	B①	<u>そうですね、大変申し訳ございません。</u>		Pr3a
85	B①	あの一、当社もですね、えー、500 枚、1 つのオーダーで 500 枚がないとですね、中々、その		Pr2b

		一、利益も、あの一、出ないです すね、黒字ならないので。		
86	バイヤー	そうですね、ま、あの一、全部 で10,000枚、あの一、くらい 考え（B①：はい）ているんで すけどね。		na
87	バイヤー	ま、私どもはゆっくり、こう、 200枚ずつ50回、えー、1年 かけてお客様にお配りしよう と思っているんですよ。		na
88	バイヤー	ま、ですから、なんとか200枚 でお願いできればと思うんで すけどね。		na
89	B①	Vàng, ờ, <u>chúng tôi</u> thì, chúng tôi dự kiến sẽ là <u>trong năm nay sẽ</u> <u>order bên mình</u> khoảng 10,000 chiếc cơ。	はい、えー、 <u>（相手を含まない</u> <u>「我々」）</u> は、 <u>（相手を含まない</u> <u>「我々」）</u> は今年（親密度が 深まった場合に用いる一人称 ／二人称）側に1万枚ぐらいオ ーダーする予定です。	Pr2a Pr3a Pr4
90	B①	Thế nhưng mà <u>do kho không có</u> nên là chúng tôi cũng dự kiến chia khoảng làm 50 lần、mỗi lần 200 chiếc thôi。	しかし、 <u>倉庫がないため</u> 、（相 手を含まない「我々」）も50回 ぐらいに分けて、毎回200枚だ けを予定しています。	Pr3a Pr3b
91	B①	Thì không biết là <u>mình</u> có, xem có cổ được cho <u>chúng tôi</u> không ạ。	えーと、果たして（親密度が深 まった場合に用いる一人称／ 二人称）は、は（相手を含ま ない「我々」）のために頑張る かどうかを検討してください。	Pr2a Pr4

92	セラー	Ừm, vậy thì nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc, và từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	うーん、では、もし、最初の発注だけが 200 枚で、2 回目以降の発注が 500 枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
93	セラー	Mỗi lần 200 thì thực sự là khó ạ。	毎回 200 枚だと、本当に難しいです。	na
94	B①	そうですね、こう、やはり 200 枚ずつというのはちょっと難しいんで。		Pr6
95	バイヤー	〔小声で〕 うーん。		NT
96	B①	ま、 <u>例えばこのようにするのはどうかちょっと意見をお聞きしたいですけど</u> 、最初の発注は 200 枚、それで結構です。		Pr3a
97	B①	えー、私達も <u>頑張</u> ってですね、 <u>お送り</u> いたします。		Pr3a
98	B①	で、しかし、2 回目からは、あの一、500 枚ずつで発注していただける <u>でしょうかね？</u> 。		Pr5
99	バイヤー	そうですね、ま、はい、分かりました。		na
100	バイヤー	ただ、あの一、私どもはなるべく在庫をたくさん持たないようにしたいというふうに考えまして、ま、最初は、あの一、1 週間ごとでお願いしようと思ったんですけど、えー、ま、それだと、10 日ずつ空けて発		na

		注するように、えー、なりますね。		
101	バイヤー	えー、ま、ですから、ま、御社のご希望通りで、最初は 200、後は 500。		na
102	B①	Vâng, ờ, thế thì <u>có lẽ là chúng tôi cũng sẽ phải cố theo như vậy.</u>	はい、えー、では、 <u>おそらく（相手を含まない「我々」）もそのように頑張らなければなりません。</u>	Pr2a
103	B①	Tuy nhiên, bản thân chúng tôi thì cũng không muốn là giữ hàng tồn ở trong kho nhiều.	しかし、（相手を含まない「我々」）自身は倉庫に在庫品をたくさん持ちたくないです。	na
104	B①	Thế do đó là đầu tiên thì chúng tôi cũng định là khoảng 1 tuần thì sẽ <u>đặt hàng mình</u> 1 lần.	えーと、そのため、最初は（相手を含まない「我々」）も 1 週間ぐらいに 1 回（ <u>親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称</u> ）に発注する予定でした。	Pr2a Pr4
105	B①	Thế nhưng mà nếu mà <u>cứ phải khoảng 500 chiếc như thế này</u> thì sẽ là khoảng 10 ngày chúng tôi mới đặt hàng 1 lần.	しかし、 <u>このように 500 枚ぐらいでなければならぬなら、</u> （相手を含まない「我々」）は 10 日ぐらいに 1 回発注します。	Pr2a
106	B①	Như vậy là OK.	それで OK です。	na
107	B①	Lần đầu <u>chúng tôi sẽ đặt khoảng 200</u> , và những lần sau <u>chúng tôi đặt khoảng 500.</u>	初回に（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）は 200 ぐらい発注して、それから次回に（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）は 500 ぐらい発注します。	Pr2a
108	セラー	Vâng, lần đầu 200 chiếc, từ lần thứ 2 500 chiếc, đặt hàng cách	はい、初回は 200 枚で、2 回目以降は 500 枚で、10 日ぐらいに	na

		khoảng 10 ngày một、[小声で] đúng không ạ？。	1 回発注するということで正しいですか。	
109	B①	はい、 <u>そうすると</u> 、ま、最初のご発注は 200 枚で、2 回目からは 500 枚ずつ（バイヤー：はい）ということですね。		Pr2a
110	B①	10 日間ごとにまた、えー、発注してくれるということですね。		na
111	セラー	Vâng, về số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng như vậy thì không có vấn đề gì。	はい、そのような最小発注数と発注のタイミングについては何も問題はありません。	na
112	セラー	À, tuy nhiên thì về thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông。	あー、しかし、納期については私も（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）とものと協議したいです。	na
113	B①	じゃ、そうすると、1 つのロット（バイヤー：うん）の方もそれで問題ないかと思うんですし、え、その、 <u>10 日間で 1 回注文してくれることも特に大丈夫</u> （バイヤー：うん）ですけど。		Pr2a Pr2b
114	バイヤー	はい。		NT
115	B①	しかしですね、納期に関しましては、あの一、いくつか、えー、「 <u>バイヤーの苗字</u> 」様ともちょっとご相談させて（バイ		Pr2a Pr2b

		ヤー:はい) いただきたいですが。		
116	セラー	Dạ vâng, 200 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi nhận được cái đơn đặt hàng và sẽ gửi bằng đường thủy ạ。	はい、最初の 200 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書もらってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で送る予定です。	na
117	B①	そうですね、ま、あの一、こう、最初のご発注、あの一、200 枚なんですけれども、えー、ま、あの一、ま、せい、 <u>本格的に</u> です、発注書などいただいてから 1 週間後私達の倉庫から、あの一、出庫します、する予定です。		Pr2a Pr2b
118	B①	そして、えー、その、海運です、あの一、お送りいたします。		na
119	セラー	Và 500 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng。	それから、次の 500 枚は発注書もらってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
120	B①	ま、2 回目の <u>発注</u> 500 枚の分に関しましては、発注をいただい、あの一、受注してからです、ね、2 週間後私達の倉庫からお送りします。		Pr2a

128	バイヤー	<p><うーん>{>}, ですから、納期の方は最初の 200 枚は注文してから 10 日後に、ま、船でも飛行機でも何でもいいですけども、私どもの倉庫に届いていただくと、届けていただくのが条件です。</p>		na
129	B①	<p>Cái điều kiện <u>của chúng tôi</u> là với <u>cái lô</u> đầu tiên ý 200 chiếc thì từ lúc mà <u>chúng tôi</u> đặt hàng sau 10 ngày thì hàng phải về trong kho của chúng tôi.</p>	<p>(相手を含まない「我々」) の条件は最初のロットの 200 枚に対しては、<u>(相手を含まない「我々」)</u> が発注してから 10 日後に商品は (相手を含まない「我々」) の倉庫に届かなければなりません。</p>	Pr2a Pr2b
130	B①	<p>Thì <u>anh có thể vận chuyển</u> bằng đường biển cũng được, đường hàng không cũng được <u>nhưng mà</u> <u>cái điều kiện của chúng tôi là phải trong 10 ngày phải tới</u>.</p>	<p>えーと、<u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> は船便で<u>運んでもいいし</u>、航空便でもいいが、<u>(相手を含まない「我々」)</u> の条件は 10 日以内に届かなければなりません。</p>	Pr2a Pr2b
131	バイヤー	<p>えー、後の 500 枚についても発注してから 2 週間後には、あの一、弊社の倉庫の方に、あ、ま、2 週間後に御社の倉庫から出るのではなくて、こっ、弊社の倉庫に届くようにしていただきたいですね。</p>		na

132	B①	Và các <u>cái lô</u> sau <u>mà chúng tôi</u> <u>order</u> 500 chiếc thì cũng tương tự như vậy。	それから、 <u>（相手を含まない「我々」）</u> が500枚オーダーする次の <u>ロット</u> もそれと同様です。	Pr2a
133	B①	Không phải là sau khi <u>chúng tôi</u> có đơn、à、chúng tôi đặt hàng 2 tuần thì <u>hàng</u> mới xuất từ kho của <u>bên mình</u> mà sau 2 tuần thì nó phải về kho của chúng tôi rồi。	<u>（相手を含まない「我々」）</u> が発注書を出して、あー、（相手を含まない「我々」）が発注してから2週間後に <u>商品</u> が <u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側</u> の倉庫から出荷されるわけではなくて、2週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫に届かなければなりません。	Pr2a Pr4
134	セラー	Dạ vâng、tôi hiểu rồi。	はい、私は分かりました。	na
135	セラー	Vậy thì cái điều kiện hàng đến kho công ty ông là sau 10 ngày và sau 2 tuần như thế thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	では、そのように10日後と2週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
136	B①	はい、分かりました。		Pr2b
137	B①	えー、ということですね、 <u>最初の 200 枚は</u> 、えー、ま、10日間後。		Pr2a
138	バイヤー	うん。		NT
139	B①	そして、 <u>500 枚に関しましては</u> 2週間後貴社の、ま、倉庫まで		Pr2a Pr2b

		(バイヤー:はい) お送りいたします。		
140	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng thì cũng phải ghi rõ là Bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái thời gian giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng, đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc vì lý do bất khả kháng nào đấy ạ.	はい、しかし、契約書にも、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに、通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納期の延長を求めることができる」と必ず明記しなければなりません。	na
141	B①	えー、しかしですね、万が一、ま、あの一、気候、天気が悪いとか、えー、えーとですね、何かあったときですね、えー、ま、不可抗力が発生するときに、 <u>やはり私達も届きたいですけど</u> 、その納期には間に合わない場合は、えー、やはり売り手は、あの一、買い手に対してですね、こちらの納期を延ばして、ま、要請もできるというようなことをちょっと、けいこ、契約の中にちょっと入れたいですけど。		Pr2a
142	バイヤー	ま、不可抗力はもちろん、あの一、えー、載せます。		na
143	B①	Đúng rồi.	そうです。	na
144	B①	Đương nhiên, cái phần liên quan đến những cái bất khả kháng thì hoàn toàn là <u>chúng ta</u> có thể cho	もちろん、不可抗力に関する部分は完全に <u>(相手を含む)</u>	Pr2a

		nó vào những điều khoản hợp đồng.	「我々」) は契約の条項に載せられます。	
145	セラー	Vâng ạ, cảm ơn ông.	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
146	B①	はい、ありがとうございます。		Pr2b
147	バイヤー	後は当社の支払い条件ですけど、ま、一応毎月、あの一、え一、10日の締めで、翌々月末に銀行に振り込むということでやらせていただきたいんですが、よろしいですか。		na
148	B①	翌々月？。		IR1
149	バイヤー	翌々<月の>{<},,		
150	B①	<の月末>{>}。		
151	バイヤー	末に振り込み。		
152	B①	Thế và về còn, về cái điều kiện thanh toán thì bên phía chúng tôi cũng đưa ra cái điều kiện như thế này.	それから、支払い条件の方については、 <u>（相手を含まない「我々」側もこのような条件を提示します。</u>	Pr5
153	B①	Tức là hàng tháng thì chúng ta sẽ chốt, à, cái, chốt sổ vào ngày mùng 10.	つまり、毎月（相手を含む「我々」）は締めて、あ一、その一、10日に帳簿を締めます。	Pr2a Pr2b
154	B①	Thế và sau đó thì sau 2 tháng, vào ngày cuối cùng của cái, của sau vào 2 tháng ấy, thì vào ngày cuối cùng của tháng thứ 2 thì chúng tôi sẽ chuyển khoản.	それから、その後は、2ヶ月後、その2ヶ月後の最終日に、2ヶ月目の最終日に <u>（相手を含まない「我々」）</u> は振り込みます。	Pr2a

155	セラー	Tức là chốt vào ngày mừng 10 của,,	つまり、今月 10 日に締めます。	IR4
156	B①	Chốt vào ngày mừng 10 của <tháng này>{<}.	毎月 10 日に締めます。	
157	セラー	<tháng này>{>}。		
158	セラー	Của tháng này。	今月の。	
159	セラー	Và thanh toán vào cuối tháng sau,,	それから、翌月末に支払う,,	
160	B①	Vào 【 】【 。	に。	
161	セラー	】 】 đúng không ạ ?。	ということで正しいですか。	
162	B①	Không phải cuối tháng sau mà là cuối 2 tháng sau、sau 2 tháng。	翌月末ではなくて、2 ヶ月後の末、2 ヶ月後です。	
163	セラー	Sau 2 tháng ?。	2 ヶ月後？。	
164	B①	Ừ。	うん。	na
165	セラー	Chị có thể hỏi kỹ lại ông ấy được không ?。	(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) は (年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) にもう一度詳しく聞いてくださいますか。	
166	B①	これは、ま、つまりですね、あの一、2 か月後お支払するということですか。		
167	バイヤー	翌々月の末ですね。		na
168	B①	Đúng rồi ạ。	そうです。	IR4
169	B①	Sẽ là sau 2 tháng sau cái ngày mừng 10 là cái ngày chốt。	締め日である 10 日の 2 ヶ月後になります。	
170	B①	Thì ví dụ là chốt vào、có thể là chốt vào tháng、ngày mừng 10	えーと、例えば、～に締めて、おそらく～月に締めて、10 月 10	

		đi, tháng 10, thì sau đấy thì là tháng 11, tháng 11 chưa trả。	日としたら、えーと、その後は11月、11月はまだ払いません。	
171	B①	Tháng 12, cái ngày cuối cùng của tháng 12 thì trả、 mới bắt đầu chuyển。	12月、12月の末に払って、やっと振り込みます。	
172	セラー	Thế à?。	そうですか。	
173	B①	Ừ。	うん。	
174	セラー	Thế là thế nào, tức là・・・。	それはどういうこと、つまり・・・。	na
175	セラー	Ồ, à, về chốt vào mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	えー、あー、毎月10日に締めることについては（相手を含まない「我々」）は同意します。	na
176	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn chuyển khoản vào ngày mùng 10 tháng sau nữa chứ không phải ngày cuối của cái tháng sau nữa đâu ạ。	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌々月末ではなくて、翌々月10日に振り込むことを希望しています。	na
177	B①	えーと、あー、あの一、 <u>締め切り</u> というのはですね、毎月の、ま、10日の方ですね、（バイヤー：うん）締め切るすることは、ま、特に問題ないですけど、えー、しかし、あの一、 <u>振り込みの日付</u> なんです、えー、翌々月の、えー、その一、あの一、最終日（バイヤー：うん）ではなくですね、その月の10日、		Pr2a Pr2b
178	バイヤー	[小声で] 10日。		NT

179	B①	の方に振り込んでいただきたいですけど。		na
180	バイヤー	[小声で] 10 日ですか。		NT
181	バイヤー	ま、値段も納入の枚数も、それから、ま、納期も若干考慮していただきましたし、それでは、お支払いについては、ま、[舌打ち] 御社のおっしゃる通り、ま、えー、毎月 10 日締めで、翌々月の 10 日に支払いさせていただきますでしょう。		na
182	B①	<u>Vâng, cái này thì tôi cũng phải, cân nhắc một chút.</u>	はい、これは、私も、あー、ちょつと検討しなければなりません。	Pr3a
183	B①	<u>Tuy nhiên, thôi được rồi.</u>	しかし、まあ分かりました。	Pr3a
184	B①	Những cái điều kiện về giá thành rồi về thời hạn giao hàng	価格、それから納期などについての条件は	Pr3b
185	B①	Thế thì <u>chúng tôi</u> cũng đồng ý là sẽ chuyển vào ngày mùng 10 của cái tháng, tháng sau nữa, sau khi mà tôi, sau khi mà chốt sổ.	では、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> も私が、帳簿を締めした後、月、翌々月 10 日に振り込むことに同意します。	Pr2a Pr2b
186	バイヤー	それでどうですかね。		na
187	B①	Thế đã được chưa ạ ?	それでいいですか。	na
188	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông.	あー、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称/敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
189	B①	はい、えー、ありがとうございます。		Pr2b

B氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Vâng, thưa ông, thứ nhất, đầu tiên là về cái giá cả。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称~Mr）、まず、最初は価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	Nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc。	もし企業名を載せないなら、（相手を含まない「我々」）が望む価格は1枚180円です。	na
4	B②	えー、そうですね、えー、まず最初に価格（バイヤー：うん）のことですけれども、えー、ま、こちらの方ですね、 <u>貴社の名前を印刷する</u> かしないか、それによって、えー、違いますが、えー、もし <u>印刷しない</u> 場合はですね、1枚180円と（バイヤー：うん）希望しております。		Pr2a Pr2b Pr3a
5	バイヤー	ま、これはお客様に無料で差し上げる品物ですので、ま、やっぱり会社の名前がないと宣伝になりません。		na

6	バイヤー	ですから、ま、会社の名前は必ず入れていただく必要があります。		na
7	バイヤー	しかも、[咳] うんと [咳] 失礼。		NT
8	バイヤー	えー、会社の名前はちょっと長くて、10 文字になります。		na
9	B②	Vâng, <u>trước hết là cái sản phẩm này thì chúng tôi cũng dự định sử dụng làm những cái quà tặng cho các khách hàng của chúng tôi.</u>	はい、まずは、 <u>この商品は（相手を含まない「我々」）も（相手を含まない「我々」）の顧客への贈り物として使用する予定です。</u>	Pr2a
10	B②	Do đó, chắc chắn là <u>chúng tôi cần phải cho tên doanh nghiệp vào trong những sản phẩm này rồi.</u>	そのため、 <u>（相手を含まない「我々」）は必ずこの商品に企業名を載せる必要があります。</u>	Pr2a
11	セラー	Vâng.	はい。	NT
12	B②	Thế và tên công ty <u>tôi</u> thì nó hơi dài một chút, có 10 ký tự.	えーと、それから、 <u>我が社</u> の名前はちょっと長くて、10 文字あります。	Pr2a
13	セラー	Vâng, nếu 10 chữ thì trong trường hợp in tên, không phải thêu, thì giá là 185 yên 1 chiếc.	はい、10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 185 円です。	na
14	セラー	Thế còn trong trường hợp thêu thì sẽ đắt hơn, giá sẽ là 190 yên 1 chiếc.	それから、刺繍の場合はより高くて、価格は 1 枚 190 円になります。	na
15	セラー	Thì giả sử dùng khăn này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng chưa đến 16 yên và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ.	えーと、このタオルをこれから 1 年間使うとしたら、毎月 16 円未満で、毎日 0.5 円ぐらいにしません。	na

16	B②	そうですね、えー、ま、10 文字だと（バイヤー：うん）、もし印刷であれば、1 枚 185 円< となります>{<}。		Pr2b
17	バイヤー	[小声で] <185、うん>{>}。		NT
18	B②	えー、刺繍はもうちょっと高くですね、えー、1 枚 190 円となります。		Pr2b
19	B②	で、 <u>やはり 1 年間使用することが</u> できるから、そうするとですね、毎月 16 円で 1 日 0.5 円（バイヤー：うん）ですね。		Pr3a
20	B②	<u>ま、安い価格ですよ。</u>		Pr2a
21	バイヤー	あの一、ま、価格はどの色でも一緒ですか。		na
22	B②	Thế thì, à, cái in màu ý, à, in chữ, à, <u>in tên doanh nghiệp lên</u> ấy thì là màu, màu như thế nào cũng cùng 1 giá ạ ? 。	では、あー、カラープリントよ、あー、文字のプリント、あー、 <u>企業名のプリント</u> よ、は色、色はどれでも同じ価格ですか。	Pr2a
23	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
24	B②	はい、そうです。		G1
25	バイヤー	ま、あの一、えー、宣伝ですの で、ま、10 文字は必ず、あの一、欲しいですね、はい。		na
26	バイヤー	刺繍じゃなくても 10 文字入って いればいいとすると何か他の方法はありますか。		na
27	B②	Vâng, thế thì do <u>cái sản phẩm này chúng tôi sẽ dùng làm cái sản</u>	はい、では、 <u>この商品を（相手を含まない「我々」）が</u> 宣伝す	Pr2a

		phẩm để quảng cáo, do đó là chắc chắn là <u>chúng tôi</u> sẽ cần tên doanh nghiệp vào rồi。	るための商品として使うので、そのため必ず（相手を含まない「我々」）は企業名を載せる必要があります。	
28	B②	Và <u>tên doanh nghiệp của chúng tôi</u> thì có 10 ký tự。	それから、（相手を含まない「我々」）の企業名は 10 文字あります。	Pr2a
29	B②	À、do đó là ngoài cái, <u>cái in ra ý</u> , thì nó có còn cái hình thức in, thêu, có còn cái hình thức nào để mà đưa được tên doanh nghiệp vào nữa không？。	あー、そのため、 <u>プリント以外</u> 、その一、以外には、プリント、刺繍の形、企業名を載せるために何か他の方法はありますか。	Pr3a
30	セラー	Thì chúng ta chỉ có 2 hình thức là in hoặc thêu thôi。	えーと、（相手を含まない「我々」）はプリント、又は刺繍の 2 つの形しかありません。	na
31	B②	印刷か刺繍かどっちかですね。		Pr2b
32	バイヤー	うーん、あの一、ま、印刷の方が安いでしょうけど、もう少しでも安くなる方法みたいなもの (B②: うん) がありますか。		na
33	B②	Thì đúng là in thì nó rẻ <u>hơn là thêu</u> rồi nhưng mà có cái cách nào để nó rẻ hơn nữa không ạ？。	えーと、正にプリントの方が <u>刺繍より</u> 安いですが、それがもっと安くなる方法はありますか。	Pr2a
34	セラー	À、vậy thì chúng ta có 1 cái phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in thôi cho cả 10 chữ。	あー、では、(相手を含む「我々」) は 10 文字ともプリントのインクを 1 色だけ使うという方法があります。	na
35	B②	Ừm。	うーん。	na

36	セラー	Cụ thể ở đây là, là màu đen ạ。	具体的にここは、は黒です。	na
37	B②	えー、そうですね、そうしましたら、10 文字とも (バイヤー：うん) 同じ色で、ま、黒であれば、 <u>もっと安くなります</u> 。		Pr2a Pr2b
38	バイヤー	うーん、それはフェイスタオルの色はどの色でも文字は黒ということですか。		na
39	B②	Như thế là với tất cả các cái khăn mà khăn màu sắc như thế nào đi chăng nữa thì cái chữ <u>in ở trên</u> vẫn là màu đen đúng không ạ？。	それは、つまり、全部のタオル、どの色でも <u>上にプリントする文字</u> が黒で正しいですか。	Pr2a Pr2b
40	セラー	Dạ vâng, màu khăn thì không ảnh hưởng gì, thưa ông。	はい、タオルの色は何の影響もありません、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)。	na
41	B②	そうですね (バイヤー：うん)、えー、あの一、 <u>フェイスタオル</u> の色は関係なくですね。		Pr2a Pr2b
42	バイヤー	10 文字で？。		na
43	B②	Và 10 ký tự <u>đúng không ạ</u> ？。	それから、10 文字で <u>正しいですか</u> 。	Pr2a
44	セラー	Vâng, 10 chữ màu đen thì giá sẽ là 183 yên ạ。	はい、黒い 10 文字だと、価格は 183 円になります。	na
45	B②	そうですね、えー、10 文字で、黒であれば、百八‘ひゃくはち’・・・。		Pr2b
46	B②	180 ạ？。	180 ですか。	IR1
47	セラー	183 yên。	183 円です。	
48	B②	183<円です>{<}。		na

49	バイヤー	<あ、分かり>{>}ました、はい。		NT
50	バイヤー	ま、後、プリントだと、あの一、洗うと消えてしまうような気がしますが、その点はどうですか。		
51	B②	Thêm nữa là <u>tôi cũng sợ một chút đây là, lo lắng một chút là chẳng hạn như <u>mình</u> in lên như vậy thì khi giặt ý thì nó có bị bay mất <u>chữ</u> không ?</u>	他には、 <u>私もちょっと懸念していますが、それは、ちょっと心配しているのは、例えば（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）</u> がそのようにプリントすれば、洗濯する時は、 <u>文字は消えてしまいきますか。</u>	Pr2a Pr2b Pr4
52	セラー	Ừm, vâng, sau 1 năm sử dụng thì phần mực in này sẽ bị mờ đi.	うーん、はい、1年使用した後はこのプリントのインクは薄くなります。	na
53	セラー	Tuy nhiên là độ mờ nó cũng không đáng kể ạ.	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
54	B②	<u>確かにそうですね、1年後、使って1年後だとですね、えー、やはり薄くな（バイヤー：うん）、なりますけど、消えることはないですね。</u>		Pr2a Pr2b
55	バイヤー	うーん、ま、1年持てば大丈夫なんですね。		na
56	B②	うーん。		na
57	B②	Nếu mà dùng được khoảng 1 năm thì thôi cũng, cũng được rồi.	もし1年ぐらい使えれば、まあ大丈夫です。	na
58	セラー	Dạ vâng.	はい。	NT

59	バイヤー	じゃ、ま、価格については、プリントで、えー、黒の10文字で、1枚183円ということでしょうか。		na
60	B②	Vâng, như vậy là <u>trong trường hợp mà chúng tôi in tên doanh nghiệp</u> , và tên doanh nghiệp thì <u>gồm có 10 chữ cái và in bằng màu đen thì cái giá của nó</u> sẽ là 183 yên 1, 1, à, chiếc đúng không ạ?。	はい、それは、つまり、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> が企業名をプリントして、 <u>それから企業名が10文字あって、それから、黒でプリントする場合はその価格が1, 1、あー、枚183円になる</u> ということでしょうか。	Pr2a
61	セラー	Dạ vâng, được ạ。	はい、いいです。	na
62	B②	はい、<そうですね>{<}<。		na
63	セラー	<Và ông có thể>{>} đi tham khảo các, những cơ sở sản xuất khác。	それから、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は他の生産施設を参考してみてもいいです。	na
64	セラー	Thì cũng không có chỗ nào mà rẻ hơn công ty chúng tôi đâu。	えーと、我が社より安いところはありませんよ。	na
65	セラー	Thì tôi cam đoan là cái giá mà chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất ạ。	えーと、私は(相手を含まない「我々」)が提示した価格は最適になることを保証します。	na
66	B②	ま、あの一、そうですね、えー、他の会社の方もですね、えー、 <u>色々見積書を出していただければ</u> 、えー、うちが一番安い価格だ、それもよく、あの一、 <u>理解してくれると思うんで</u> 、やはり、あの一、 <u>今提供する価格</u>		Pr2a Pr2b

		183 円はですね、あの一、最も適切だと思います。		
67	バイヤー	はい。		na
68	バイヤー	後、発注数なんですけれども、私どもは、あの一、倉庫がありませんし、ま、お客様に配るのは一度ではないですね。		na
69	バイヤー	ですから、1 回では 2,000 枚納入していただければいいですけど。		na
70	B②	Vâng, thế và thêm nữa, về cái số lượng đặt hàng thì do chúng tôi không có, à, nhà kho, thế do đó là <u>chúng tôi cũng chỉ nhập, dự định nhập mỗi lần khoảng 2,000 chiếc khăn.</u>	はい、それから、他には、発注数については、（相手を含まない「我々」）は倉庫が、あ一、ないので、そのため、 <u>（相手を含まない「我々」）もタオルを毎回 2,000 枚ぐらいだけ仕入れ、仕入れる予定です。</u>	Pr2a Pr6
71	B②	<u>Sau đó phát xong cho khách thì chúng tôi lại nhập tiếp.</u>	その後、顧客に配り終えたら、（相手を含まない「我々」）はまた仕入れます。	Pr3a Pr3b
72	セラー	Vâng, thưa ông là về cái số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi nhận, phải nhận là 10,000 chiếc cho 1 cái đơn hàng.	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は 1 回の発注に当たって 1 万枚で引き受けて、引き受けなければなりません。	na

73	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng là 5,000 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は 5,000 枚の数量で対応できます。	na
74	セラー	Thì ông xem cái số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように 1 回 5,000 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na
75	B②	えー、そうですか（バイヤー：うん）、 <u>実は</u> 当社はですね、えー、 <u>最低でも</u> 1 回の注文は 1 万枚、		Pr2a Pr2b
76	バイヤー	<1 万枚>{<}\。		NT
77	B②	<受けて>{>}おりまして、えー、しかし、今回初めてこういう、あの一、 <u>外国の企業と取引するので</u> 、えー、じゃ、あの一、1 回 5,000 枚ぐらいのご注文は <u>いかがでしょうか</u> 。		Pr3a Pr5 Pr7
78	バイヤー	うーん、5,000 枚ですと、ま、でも大分多いですね。		na
79	バイヤー	もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけどね。		na
80	B②	5,000 chiếc <u>1 lần</u> thì cũng vẫn nhiều quá（セラー：À） <u>so với chúng tôi</u> ạ。	<u>1 回 5,000 枚は（相手を含まない「我々」）にとってまだ多すぎ</u> （セラー：あー）ます。	Pr2a

81	B②	Không biết là có giảm <u>cho chúng tôi</u> đi một chút nữa được không ?。	果たして <u>(相手を含まない「我々」)</u> のためにもうちょっと減らしていただけますか。	Pr2a
82	セラー	Vâng, ờ, mỗi 1 đơn hàng thì tôi thiếu chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận。	はい、えー、1 回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」) が採算が取れるように (相手を含まない「我々」) は最低でも 5,000 枚達しなければなりません。	na
83	B②	そうですね (バイヤー: うん)、 だけど、あの一、当社もですね、えー、1 回の注文で 5,000 枚じゃないと、中々利益も出ないですね。		na
84	バイヤー	そうですか、ま、[舌打ち] えーと、全部で、こう、10 万枚ぐらいを考えているんですけどね。		na
85	バイヤー	ま、私どもはゆっくりお客様に 2,000 枚ずつ 50 回、えー、1 年かけてお配りしようと思っている。		na
86	バイヤー	ですから、なんとか 2,000 枚でお願いできればと (B②: うん) 思うんですけど。		na
87	B②	<u>Vâng, tại vì thì chúng tôi cũng dự định là sẽ đặt cái số lượng lớn。</u>	<u>はい、なぜなら (相手を含まない「我々」) も大き数で発注する予定だからです。</u>	Pr3a

88	B②	Tổng <u>cái đơn hàng của chúng tôi</u> thì nó phải lên tới khoảng 100,000 chiếc cơ。	(相手を含まない「我々」) の <u>発注の総数</u> は 10 万枚にもなります。	Pr2a
89	B②	Thế nhưng mà <u>do là không có kho</u> 、do đó là mỗi lần chúng tôi chỉ muốn nhận được cái khoảng là 2,000 chiếc thôi。	しかし、 <u>倉庫がないため</u> 、そのため、(相手を含まない「我々」) は毎回 2,000 枚ぐらいだけ受け取りたいです。	Pr3a Pr3b
90	B②	Thế và sẽ、à、trong 1 năm thì chúng tôi sẽ muốn <u>đặt</u> khoảng 50 lần như vậy。	えーと、それから、あー、(相手を含まない「我々」) は 1 年間そのように 50 回 <u>発注</u> したいです。	Pr2a
91	B②	Thì không biết là <u>anh xem có thể cố gắng</u> 、 <u>xem có thể hỗ trợ thêm chúng tôi về cái chuyện này hay không</u> 。	えーと、果たして、 <u>この件について (自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) が頑張って、(相手を含まない「我々」) にさらにサポートできるかどうか</u> を検討してください。	Pr2a
92	セラー	Ừm、vâng、thưa ông thì nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc và kể từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	うーん、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称 ≈Mr) に申し上げますが、もし、最初の発注だけが 2,000 枚で、2 回目以降は 5,000 枚であれば、(相手を含まない「我々」) は対応できます。	na
93	セラー	Tuy nhiên là mỗi lần mà 2,000 chiếc thì thực là khó với chúng tôi ạ。	しかし、毎回 2,000 枚だと、(相手を含まない「我々」) にとって本当に難しいです。	na

94	B②	えー、そうですね、ま、やはり、 こう（バイヤー：うん）、最初、 最初に、ま、2,000 枚というの は、ま、ちょっ、 <u>ちょっと頑張</u> <u>って</u> 、えー、やりますけれど も、2 回目からは 5,000 枚ずつ じゃないと結構私達もできな いんですね。		Pr2a Pr2b
95	バイヤー	〔舌打ち〕 そうですか、あー。		NT
96	バイヤー	はい、分かりました。		NT
97	バイヤー	じゃ、ただ、私どもは、あの一、 なるべく在庫をたくさん持た ないようにしたいと思ってい ますので、ま、最初は、こう、 1 週間ごとをお願いしようと 思ったんですけども、ま、10 日ずつ空けて発注するように します。		na
98	バイヤー	ですから、えー、御社のご希望 通り、えー、最初は 2,000、後 は 5,000 ということで。		na
99	B②	Vâng, thế vì là <u>bản thân chúng tôi</u> <u>thì cũng không có kho</u> nên là chúng tôi cũng không muốn giữ hàng, lượng hàng tồn nhiều。	はい、えーと、 <u>（相手を含まな</u> <u>い「我々」）自身は倉庫がない</u> ため、 <u>（相手を含まない「我々」</u> ） も商品を、在庫品をたくさん持 ちたくないです。	Pr2a
100	B②	Thế nên là ban đầu thì chúng tôi cũng dự định là 1 tuần thì sẽ đặt hàng 1 lần。	そのため、最初は（相手を含ま ない「我々」）も 1 週間に 1 回 発注する予定でした。	na

101	B②	Thế nhưng mà như thế này thì <u>thôi</u> 。	<u>しかし、こうなれば仕方がない。</u>	Pr2a
102	B②	Có lẽ là <u>chúng tôi cũng sẽ kéo dài ra 1 chút</u> 、khoảng 10 ngày chúng tôi sẽ đặt hàng 1 lần。	おそらく <u>(相手を含まない「我々」)</u> もちよつと延ばして、 (相手を含まない「我々」) は 10 日ぐらいに 1 回発注します。	Pr2a
103	B②	Thế và cũng theo bên phía yêu cầu của、cái nguyện vọng của <u>bên công ty mình thì tôi cũng thống nhất là lần đầu tiên thì chúng tôi sẽ đặt 2,000 chiếc</u> 、thế còn <u>lần thứ 2 trở đi thì chúng tôi sẽ đặt 5,000 chiếc</u> 。	えーと、それから、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) の会社側</u> の要求、希望に応じて、 <u>私も</u> 、初回に <u>(相手を含まない「我々」)</u> が 2,000 枚発注して、 <u>2 回目以降は (相手を含まない「我々」)</u> が 5,000 枚発注すること <u>に合意</u> します。	Pr2a Pr4
104	セラー	Dạ vâng、lần đầu là 2,000 chiếc、từ lần thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc、và cách nhau <sẽ là 10 ngày đúng không ạ>{<} ?。	はい、初回は 2,000 枚で、2 回目以降は 5,000 枚で、間隔は 10 日になるということで正しいですか。	na
105	B②	<じゃ、1 回目は>{>}、1 回目は 2,000 枚で (バイヤー：うん)、2 回目からは 5,000 枚ずつで、 <u>毎回の注文というのは 10 日間、あの一、間「あいだ」あるということ</u> で <u>理解</u> していますが、正しいでしょうか。		Pr2a
106	バイヤー	え、え、え、5,000 枚の方は 10 日間ですけど、ま、2,000 枚の後は、とお、あ、えーと、1 週間ですね。		na

107	B②	Vâng, đúng。	はい、そうです。	na
108	B②	<u>Từ các cái đợt sau ý, cứ mỗi lần mà đặt hàng là 5,000 chiếc thì 2 cái lần, những lần đặt hàng này thì nó sẽ cách nhau là 10 ngày。</u>	<u>次回からよ、5,000 枚の発注だと、その 2 回、この発注は間隔が 10 日です。</u>	Pr2a
109	セラー	À, vâng。	あー、はい。	NT
110	B②	Tuy nhiên thì <u>cái lần đặt hàng đầu tiên chúng tôi đặt 2,000 chiếc ấy thì cái lần thứ nhất và lần thứ 2 sẽ chỉ cách nhau 1 tuần thôi ạ、7 ngày thôi ạ。</u>	しかし、えーと、 <u>(相手を含まない「我々」) が 2,000 枚発注する初回の発注よ、えーと、初回と 2 回目は間隔が 1 週間だけです、7 日だけです。</u>	Pr2a
111	セラー	Vâng, về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì。	はい、最小発注数と発注のタイミングについては何も問題はありません。	na
112	セラー	Nhưng mà về cái thời hạn giao hàng thì tôi muốn bàn thêm với ông。	しかし、納期については私は(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) とともに協議したいです。	na
113	B②	はい、そうしますと、ま、こちらの注文の、あの一(バイヤー：うん)、えー、枚数に関してはそれで結構です。		Pr3b
114	B②	えー、納期に関しては(バイヤー：うん)、私からも少し相談したいのですが。		Pr2b
115	セラー	Vâng, với 2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến là xuất hàng khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng	最初の 2,000 枚は(相手を含まない「我々」)は発注書をもってから 1 週間後に(相手を含	na

		và sẽ được chuyển bằng đường thủy ạ。	まない「我々」) の倉庫から出荷して、船便で運ぶ予定です。	
116	B②	えー、ま、最初のご注文は、注文を受けてからですね、えー、1 週間後、えー、私達の倉庫から、そ、あの一、送るつもりです。		Pr2b
117	バイヤー	うん。		NT
118	B②	そして、えー、海運、ま、 <u>船を使っ</u> てですね、えー、お送りいたします。		Pr2a
119	セラー	Vâng, và 5,000 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng。	はい、それから、次の 5,000 枚は発注書をもらってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
120	セラー	Và ông, với cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào？。	それから、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は、そのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。	na
121	B②	そして、2 回目の 5,000 枚なんです（バイヤー：うん）けれども、注文を受けた、受けて、あの一、 <u>日付</u> から、えー、2 週間後、私達の倉庫から出発しますが、出庫しますが、大丈夫でしょうか。		Pr2a Pr2b
122	バイヤー	うーん、あ、普通は、あの一、注文して 7 日後には私どもの		na

		倉庫に届くものなんですけどね。		
123	バイヤー	ですから、御社の会社の倉庫から出るのが1週間、7日後だと、こちらの倉庫に着くのはもっと遅くなってしまうんですね。		na
124	バイヤー	えー、納期は、ま、最初の2,000枚は注文してから10日後に、ま、船でも飛行機でも何でもいいですけど、私どもの倉庫に届くというのが条件。		na
125	バイヤー	で、後の5,000枚についても発注して2週間後には我々、御社の倉庫ではなく、我々のこちらの倉庫に届くようにしていただきたいんですけどね。		na
126	B②	Vâng, thông thường thì <u>chúng tôi cũng mong muốn là sau khi đặt hàng thì sau đây khoảng 7 ngày là đã có <u>hàng</u> về tận kho của chúng tôi rồi.</u>	はい、通常は、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> も、発注してから約7日後に <u>商品が</u> (相手を含まない「我々」)の倉庫に届いている <u>ことを望んでいます</u> 。	Pr2a
127	B②	Thế, thế nên là <u>việc vận chuyển thì hoàn toàn mình có thể lựa chọn</u> hoặc là vận chuyển bằng đường biển hoặc là vận chuyển bằng hàng không thì cũng đều được.	えーと、そのため、 <u>運送は完全に</u> (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)は船便での運送、又は航空便での運送、 <u>どちら選んでもいいです</u> 。	Pr2b Pr3a Pr4

128	B②	Thế nếu mà sau khi mà, 7 ngày sau <u>khi mà chúng tôi đặt hàng ý</u> bắt đầu mới xuất hàng từ kho của công ty thì như vậy, <u>tôi sợ rằng</u> đến được chỗ chúng tôi thì nó còn chậm hơn nữa。	えーと、もしそのように <u>(相手を含まない「我々」)</u> が発注してから 7 日後にやっと会社の倉庫から出荷すれば、 <u>私は</u> 、(相手を含まない「我々」) のところに届くのがもっと遅くなる <u>こと</u> を懸念しています。	Pr2a Pr6
129	セラー	[小声で] Vâng。	はい。	NT
130	B②	<u>Do đó là tôi đưa thư ra ý kiến như thế này có được không ?。</u>	<u>そのため、私はこのような意見を出してみますが、いいですか。</u>	Pr3a
131	B②	Với cái lô đầu tiên là 2,000 chiếc thì trong vòng 7 ngày nó sẽ phải đến được kho của chúng tôi。	最初の 2,000 枚のロットに対しては 7 日以内に (相手を含まない「我々」) の倉庫に届かなければなりません。	Pr2b
132	B②	Thế còn、à、với những cái lô [「lô」の言い間違い]、các cái lô phía sau、khoảng 5,000、à、5,000 chiếc thì những lô đấy thì trong vòng 2 tuần sẽ phải đến kho của chúng tôi。	一方、あー、その後のロット [「ロット」の言い間違い]、ロットに対しては、5,000 ぐらい、あー、5,000 枚はそのロットは 2 週間以内に (相手を含まない「我々」) の倉庫に届かなければなりません。	Pr2b
133	B②	Không biết là có được không ?。	果たしていいですか。	Pr5
134	セラー	Vâng、2,000 chiếc đầu tiên là về kho của công ty phía ông ý là 1 tuần đúng không ạ ?。	はい、最初の 2,000 枚は (年配の男性の第三者に用いる三人称 / 敬称≈Mr) の倉庫に届くのが 1 週間で正しいですか。	na
135	B②	あっ。		Re
136	セラー	Và、5,000 chiếc 【 。	それから、5,000 枚。	
137	B②	】 】【 Xin lỗi、xin lỗi。	すみません、すみません。	

138	バイヤー	はい。		
139	B②	À, cái 2	あー、その 2	
140	B②	えっ、最初の 2,000 枚というのは<10 日間ですね>{<}>。		IR1
141	バイヤー	<2,000 枚は 10 日後>{>}には我々の倉庫。		
142	B②	2、2 chiếc đầu tiên thì sẽ đến,,	最初の 2、2 枚は,,	na
143	セラー	2,000 chiếc。	2,000 枚。	NT
144	B②	<u>trong kho của chúng tôi</u> 、ờ、trong vòng 10 ngày、trong vòng 10 ngày。	えー、10 日以内に、10 日以内に（相手を含まない「我々」）の <u>倉庫に届きます。</u>	Pr2a
145	セラー	Nghĩa là đến kho của ông ấy đúng không ạ ? 。	つまり、（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）の倉庫に届くということで正しいですか。	na
146	B②	Là đến kho、vâng。	倉庫に届くということです、はい。	IR4
147	B②	Thế còn từ các cái đợt sau đấy ạ、thì khi mà chúng tôi order 5,000 chiếc ấy thì（セラー：Vâng）là sau、trong vòng 2 tuần。	その次回の方は、（相手を含まない「我々」）が 5,000 枚オーダーする時は（セラー：はい）、2 週間後、以内です。	
148	セラー	À、2 tuần đúng không ạ ? 。	あー、2 週間で正しいですか。	
149	セラー	Vâng、thưa ông thì cái điều kiện hàng đến kho công ty ông mà sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くとい	na

			う条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	
150	B②	はい、 <u>分かりました</u> 。		Pr2a
151	B②	えー、ま、 <u>最初の</u> （バイヤー：うん） <u>2,000 枚</u> で、えー、10 日後。		Pr2a Pr2b
152	B②	えー、そして、 <u>その次の 5,000 枚</u> は 2 週間後（バイヤー：はい）というようなことは（バイヤー：うん）ご対応できます。		Pr2a Pr2b
153	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ bên bán thì có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng thời hạn vì điều [「điều kiện」の途中]、vì cái lý do điều kiện thời tiết xấu hoặc là vì 1 lý do bất khả kháng nào đấy ạ。	はい、しかし、契約書には、悪天候の状 [「状態」の途中]、状態、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納品の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	na
154	B②	そうですね、しかし（バイヤー：うん）、契約書の方にちょっと <u>こちらの条件も、えー、入りたいですけれども</u> 、あの一、ま、天気とかその他、えー、ふこうかりよくの理由によって、えー、その納期を守れない場合は、えー、その一、えー、売り手は、あの一、や、あの一、売り手は買い手に対してですね、こちらの納期を延期する		Pr2a Pr5

		ことを要請できる、そういうようなことを記入したいのですが、 <u>大丈夫</u> でしょうか。		
155	バイヤー	不可抗力？。		Re
156	B②	ふかきよりよく、不可抗力。		
157	バイヤー	はい。		
158	バイヤー	で、不可抗力はもちろん載せて、載せます。		na
159	B②	Dạ vâng, đương nhiên, về <u>những cái liên quan đến điều khoản bất khả kháng thì chúng tôi sẽ cho vào.</u>	はい、もちろん、 <u>不可抗力の条項に関する</u> ことは（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）は載せます。	Pr2a
160	セラー	Dạ vâng, cảm ơn ông.	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	NT
161	バイヤー	後、ま、あの一、当社の支払いの条件なんですけれども、ま、一応毎月10日の締めで、え一、翌月末銀行に振り込むという形にさせていただきたいのですが、よろしいでしょうか。		na
162	B②	Vâng, thế và liên quan, tiếp theo là đến cái, ừm, à, điều kiện về thanh toán thì chúng tôi dự kiến là cứ trong tháng thì cứ đến ngày mùng 10 thì <u>chúng ta</u> sẽ chốt sổ.	はい、それから、～に関しては、次は、うーん、あ一、支払い条件は（相手を含まない「我々」）は、（相手を含まない「我々」）が毎月10日に帳簿を締める予定です。	Pr2a Pr2b

163	B②	Thế và <u>chúng tôi</u> sẽ chuyển khoản vào <u>cái tài khoản ngân hàng của bên mình</u> vào cái, vào ngày cuối cùng của tháng sau có được không ạ ?。	それから、（相手を含まない「我々」）は <u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側の銀行口座に翌月末に、</u> に振り込んでもいいですか。	Pr2a Pr4
164	セラー	[小声で] Dạ vâng。	はい。	na
165	セラー	Thưa ông、chốt vào mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、毎月 10 日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。	na
166	セラー	Nhưng mà chúng tôi、tuy nhiên là chúng tôi mong muốn là sẽ được chuyển khoản vào ngày mùng 10 tháng sau chứ không phải là vào ngày cuối tháng của tháng sau đấy ạ。	しかし、（相手を含まない「我々」）は、ですが、（相手を含まない「我々」）はその翌月末ではなくて、翌月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています。	na
167	B②	そうですね、ま、10 月中（バイヤー：うん）、あの一、締めというのは【 【。		Re
168	バイヤー	】】 10 月？		
169	B②	あっ、すみません、10 日<笑い>。		
170	バイヤー	はい。		
171	B②	毎月 10 日の（バイヤー：うん）締めは大丈夫です。		Pr2b
172	B②	しかし、 <u>お支払いの日付なん</u> ですけど、えー、その翌月の末（バイヤー：うん）ではなくてですね、翌月の、えー、10 日、		Pr2a Pr2b

173	バイヤー	[小声で] 翌月の<10 日>{<}		NT
174	B②	<の方に>{>}振込していただきたいんですけど。		na
175	バイヤー	ま、ね、ま、値段も納入の枚数も、それから納期も考慮していただきましたので、あー、お支払いについては御社のおっしゃる通り、えー、毎月 10 日締め、えー、翌月 10 日に支払いさせていただきます。		na
176	バイヤー	それでいかがですか。		na
177	B②	Vâng, thế thì, ờ, ừm, rất là, vì là <u>bên phía công ty mình</u> cũng đã rất là lắng nghe <u>những cái yêu cầu của chúng tôi về mặt chẳng hạn như giá cả cũng như là thời hạn giao hàng, thế thì liên quan đến cái <u>thời điểm</u> thanh toán thì có lẽ là <u>chúng tôi</u> cũng sẽ theo cái nguyện vọng của <u>bên mình</u>.</u>	はい、では、えー、うーん、とても、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側の会社も</u> 価格ならびに納期などにおいて <u>(相手を含まない「我々」) の要求にと</u> とても耳を傾けたので、支払いの <u>タイミング</u> に関してはおそらく <u>(相手を含まない「我々」) も (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側の</u> 希望に応じます。	Pr2a Pr2b Pr4
178	セラー	Vâng.	はい。	NT
179	B②	<u>Chúng ta sẽ thống nhất là chốt sổ vào ngày mùng 10 hàng tháng.</u>	<u>(相手を含む「我々」) は毎月 10 日に帳簿を締めることに合意します。</u>	Pr2a
180	B②	Thế và <u>chúng tôi cũng sẽ trả bằng chuyển khoản vào ngày mùng 10 của tháng tiếp theo.</u>	それから、 <u>(相手を含まない「我々」) も</u> 翌月 10 日に <u>振込で</u> 支払います。	Pr2a

181	セラー	Dạ vâng, cảm ơn ông。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
182	B②	はい、ありがとう<ございました>{<}>。		Pr2b

C氏 場面①				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Ồ, trước tiên là về giá cả。	えー、まずは価格についてです。	na
2	C①	Dạ vâng。	はい。	na
3	セラー	Thì <tùy thuộc>{<},,	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによって、によります。	na
4	C①	<まず>{>}, 値段のことなんです。		G1
5	バイヤー	はい。		NT
6	セラー	thì tùy thuộc vào cái việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không。		na
7	C①	Ừm。	うーん。	na
8	セラー	Thì nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 185 yên 1 chiếc。	えーと、もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」)が望む価格は1枚185円です。	na
9	C①	Tên doanh nghiệp là tên của công ty phía bác ý ấy gì ạ?。	企業名というのは(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)の会社の名前ということですね?。	IR1
10	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
11	C①	Thì nếu không có tên thì giá là <185 yên 1 chiếc>{<}。	えーと、もし名前がないなら、価格は1枚185円です。	
12	セラー	<185 yên 1 chiếc>{>}。	1枚185円。	
13	C①	Giá này là giá bán của bên mình cho bên đây?。	この価格は(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)	

			側が向こう側に売る価格ですか。	
14	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
15	C①	Dạ vâng.	はい。	
16	C①	Còn nếu mà có tên doanh nghiệp thì là bao nhiêu tiền hả anh ?.	それから、もし企業名があるなら、いくらですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)。	IR3
17	セラー	Không, cái này thì	いやー、これは	
18	C①	À, thế anh cứ	あー、では、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) はそのまま	
19	セラー	Cứ cứ nói đi.	どうぞそのまま、そのまま話し続けてください。	
20	C①	Vâng, vâng.	はい、はい。	
21	C①	ま、まず値段のこと (バイヤー：はい) なんですけど、えーと、ま、もし、えーと、 <u>御社</u> の名前ですね (バイヤー：うん) 記載が、えー、必要な場合は、えー、販売値段は、ま、180 円、ま、希望しておりますが、		Pr2a Pr2b Pr3b
22	バイヤー	うん？。		Re
23	C①	ま、タオル 1 枚ですね。		
24	バイヤー	名前を入れると 180？。		
25	C①	はい。		
26	C①	あつ、えーと、名前が必要ない場合は 185 円です。		

27	バイヤー	ないとすればね、はい。		
28	C①	はい。		
29	バイヤー	と、えー、ま、これは、あの一、元々、その一、お客様に無料で差し上げる品物で、ま、あの一、やっぱり会社の名前がないと、えー、宣伝になりません。		na
30	C①	うん。		na
31	バイヤー	ですので、<ま、あの一>{<}、		na
32	C①	<Nếu không có tên thì>{>} rất là khó mà, mà để có thể mà quảng cáo PR (バイヤー：うん) cho khách hàng。	もし名前がなければ、顧客への宣伝、PR するのは、できるのはとても難しいです。	Pr2b Pr3b
33	バイヤー	ですから、会社の名前を入れるのはもう必要な (C①：うん)、<必ず入れていただく必要があります>{<}。		na
34	C①	<Nên là cái việc mà điền tên>{>} công ty chắc chắn là phải cần điền。	そのため、会社名を記入することは必ず記入する必要があります。	G1
35	バイヤー	で、なおかつ、あの一、会社の名前はちょっと長くて、10 文字、		na
36	C①	10 文字？。		IR1
37	バイヤー	なりますね、はい。		

38	C①	Và bác ấy muốn nói là bác ấy muốn điền tên công ty và tên công ty có khoảng 10 chữ。	それから、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）が会社名を記入したい、それから会社名は 10 文字ぐらいあると言いたいです。	Pr2a Pr4 Pr8
39	C①	えー、その文字はアルファベットの文字ですか。		IR1
40	バイヤー	そうですね、キチジョウジ。		
41	C①	うん。		
42	C①	Ừm、10 chữ cái ABC。	うーん、ABC の 10 文字。	na
43	C①	Thì à, chắc là cái giá này anh sẽ phải báo cho bác ấy nhờ。	えーと、おそらくこの価格は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）に知らせなければなりませんね。	IR2
44	セラー	Ừm。	うーん。	
45	C①	Tại vì lúc này là giá không có chữ, à, không có tên。	なぜなら、先ほどは文字がない、あー、名前がない価格だったからです。	
46	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
47	C①	Dạ vâng。	はい。	
48	セラー	Nếu mà in 10 chữ (C① : Ừm) thì trong trường hợp in tên mà không phải thủ, thì giá sẽ là 187 yên。	10 文字をプリントするなら (C① : うーん)、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 187 円になります。	na

49	C①	187 yên đúng không ạ ? 。	187 円で正しいですか。	IR1
50	C①	Không phải là thêu đúng không ạ ? 。	刺繍ではないということで正しいですか。	
51	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
52	C①	えーと(バイヤー: うん)、thêu、えーとですね・・・。		na
53	セラー	Chỉ in 10 chữ lên thôi (C①: Ủm) không phải là thêu。	刺繍ではなく (C①: うーん)、上に 10 文字をプリントするだけです。	na
54	C①	ま、その、プリントですね (バイヤー: うん) <u>タオルに</u> プリントだけで、ま、文字、10 文字を、えーと、プリントすれば、ま、値段は 187 円です。		Pr2a Pr3b
55	バイヤー	187 円ですね。		IR4
56	C①	うん。		
57	バイヤー	はい。		
58	セラー	Được chưa ? 。	いいですか。	na
59	セラー	Trong trường hợp mà nếu thêu thì đắt hơn。	刺繍の場合はより高いです。	na
60	セラー	Giá sẽ là 190 yên 1 chiếc。	価格は 1 枚 190 円になります。	na
61	セラー	Giả sử trong trường hợp dùng khăn này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng sẽ chưa đến là 16 yên。	このタオルをこれから 1 年間使ったとしたら、毎月 16 円未満です。	NT
62	セラー	Và tính ra mỗi ngày sẽ chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ 。	それから、計算すると、毎日 0.5 円ぐらいにしかありません。	NT

63	C①	Tức là sao hả anh ?。	つまりどういうことですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)。	IR1
64	セラー	Nếu thuê ý (C① : Ủm) thuê cái chữ lên sản phẩm khăn (C① : Dạ vàng) thì giá sẽ là 190 yên 1 chiếc。	刺繍ならよ (C① : うーん)、タオルの商品に文字を刺繍すると (C① : はい)、価格は1枚190円になります。	
65	C①	Dạ vàng。	はい。	
66	セラー	Đấy, thì tính, nếu tính trong vòng 1 năm ý (C① : Ủm) thì tính,,	そう、計算すると、1年間で計算すると (C① : うーん)、計算すると,,	
67	C①	1 năm。	1年。	
68	セラー	sử dụng khăn trong vòng 1 năm (C① : Ủm) thì tính ra mỗi tháng chưa đến là 16 yên。	タオルを1年間使用すると (C① : うーん)、計算すると毎月16円未満です。	
69	C①	À, ý anh tức là,,	あー、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)が言いたいのは,,	
70	セラー	<Và>{<} 【 【。	それから。	
71	C①	】 】 <về>{>} mặt khách hàng ý ạ ?。	顧客の方ですか？。	
72	セラー	Đúng rồi, mà chia ra。	そうです、割ります。	
73	セラー	Và tính ra mỗi ngày thì chỉ mất chi phí khoảng là 0.5 yên thôi。	それから、計算すると、毎日0.5円ぐらいの費用しかかかりません。	

74	C①	Mỗi ngày là 0.5 và 1、1、1、à、 1 tháng là	毎日 0.5 で、1、1、1、あー、 1 ヶ月は	
75	セラー	1 tháng là 16 yên。	1 ヶ月は 16 円です。	
76	C①	16 yên。	16 円。	
77	C①	<u>ま、あの一 (バイヤー: うん)</u> <u>プリント、あの一 (バイヤー:</u> <u>はい) 先ほどの値段 187 円は</u> <u>プリントの方ですね。</u>		Pr2a
78	バイヤー	はい。		NT
79	C①	もし、プリントじゃない (バイ ヤー: うん) えーと、おりる？。		
80	C①	[小声で] あの一、えー、おり るじゃなくて、 えーと、布 に、えーと		
81	バイヤー	あ、刺繍ですね。		
82	C①	はい。		Re
83	C①	あの一、こう [刺繍をジェスチ ャーで表す] 。		
84	バイヤー	はい<C①と 2 人で笑い>。		
85	バイヤー	刺繍。		
86	C①	もっと、はい。		
87	バイヤー	はい。		
88	C①	刺繍というものですけど (バ イヤー: はい)、それは、えー、 <u>もちろん先の値段より高いで</u> <u>すね。</u>		Pr2a
89	バイヤー	うん。		NT

90	C①	190 円,,		Pr2b
91	バイヤー	190 円。		NT
92	C①	1 枚、はい。		na
93	バイヤー	えーと、それはどの色でも一緒ですか。		na
94	C①	À, <u>cái giá 190 yên đấy và cái giá 187 yên mà anh nói đấy là màu nào cũng là giá đấy đúng không anh?</u> 。	あー、 <u>その 190 円の価格と（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> が言った 187 円の価格はどの色でも <u>その価格で正しい</u> ですか、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> ？。	Pr2a
95	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
96	C①	ま、 <u>どの色でも</u> （バイヤー：うん） <u>その値段ですけど</u> 、<ま>{<} 【 【。		Pr2a
97	バイヤー	】】<宣>{>}伝ですので、10 文字は必ず欲しいですね。		na
98	C①	10 文字は必ず,,		na
99	バイヤー	入れてほしいですね。		na
100	C①	ほしい、うん。		na
101	バイヤー	ま、刺繍じゃなくても（C①：うん）10 文字入っていればいい,,		na
102	C①	<Bác ấy nói là>{<} 【 【。	（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は～と言いました。	na

103	バイヤー	】<となると>{>}何か他の方法はありますか。		na
104	C①	他の方法？。		IR1
105	C①	あの一、プリントじゃなくて？。		
106	バイヤー	あの一、刺繍じゃなくても 10 文字入る (C①：うん) 方法として他のものがありますか、やり方は。		
107	C①	À、 <u>bác ấy muốn nói là bác ấy chỉ muốn cho 10 chữ vào thôi, không cần hẳn là phải thêu thì anh có phương pháp nào khác ngoài cái mà mình vừa trình bày không nhỉ？。</u>	あー、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が言いたいのは(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) はただ 10 文字を載せたいだけで、必ずしも刺繍でなくてもいいが、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) は(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) が只今述べたこと以外に何か方法がありますか。</u>	Pr2a Pr4 Pr8
108	C①	Ngoài cái là <u>in rồi thêu này, ề, cái phương pháp khác hoặc 1 cách xử lý khác？。</u>	<u>プリントならびに刺繍以外には、えー、他の方法、又は他の処理の仕方がありますか。</u>	Pr3a
109	セラー	Phương pháp để giảm thiểu <cái chi phí đúng không>？。	費用を最小限にするための方法で正しいですか。	Cm

110	C①	<Chắc là bác ấy muốn giảm>{>}	おそらく（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は下げたいです。	
111	C①	Vâng。	はい。	
112	セラー	Ừ、ừ。	うん、うん。	
113	セラー	Ờ thì có 1 cái phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in với cả 10 chữ。	えー、えーと、（相手を含む「我々」）が 10 文字ともプリントのインクを 1 色だけ使うという方法があります。	na
114	C①	Ừm。	うーん。	na
115	セラー	Và cụ thể ở đây là chúng ta sẽ dùng màu đen。	それから、具体的にはここは（相手を含まない「我々」）は黒を使います。	na
116	C①	Ừm。	うーん。	na
117	C①	Thì là giá nó sẽ là bao nhiêu ạ？。	では、価格はいくらになりますか。	IR3
118	セラー	Thì <<少し間>> trong trường hợp in 10 chữ (C① : Ủm) màu đen lên khăn (C① : Ủm) thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc。	えーと、タオルに 10 文字を黒で (C①: うーん) プリントすると (C①: うーん)、価格は 1 枚 185 円になります。	
119	C①	À, tức là nó giống như cái giá mà mình không,,	あー、つまり、それは（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が文字を載せない価格と同じということで正しいですか。	IR1
120	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
121	C①	cho chữ đúng không ạ？。		
122	セラー	Đúng rồi。	そうです。	

123	C①	ま、もしですね、(バイヤー：うん) プリントの場合、プリントですけど、10 文字、えー、全部、えー、あの一、黒い色で、黒い色で (バイヤー：うん) プリントしたら、えー、お値段は、えーと、185 円 (バイヤー：うん) 1 枚です。		Pr2b
124	バイヤー	それは、あの一、フェイスタオルの色はどの色でも同じですか。		na
125	C①	À, cái đó là đối với khăn mặt đúng không anh ?。	あー、それはフェイスタオルに対するということで正しいですか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 。	Pr2a
126	C①	Và tất cả các loại khăn mặt 12 màu của anh là giống nhau hết đúng không ạ ?。	それから、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) の 12 色のフェイスタオルの種類は全部同じ</u> ということで正しいですか。	Pr2a
127	セラー	Đều giá đấy。	全部その価格です。	na
128	C①	Vâng, đúng không ạ ?。	はい、それで正しいですか。	IR1
129	セラー	Ồ。	えー。	
130	セラー	Ồ thì, màu khăn thì nó sẽ không ảnh hưởng gì đâu ạ。	えー、えーと、タオルの色は何の影響ありません。	na
131	C①	À, màu khăn <không ảnh hưởng gì đến>{<},,	あー、タオルの色はその部分の価格に何の影響もないということで正しいですか。	IR1

132	セラー	<Màu khăn không ảnh hưởng gì>{>}。	タオルの色は何の影響もありません。	
133	C①	cái giá của cái phần đáy đúng không ạ?。		
134	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
135	C①	ま、そうですね、 <u>12 色</u> （バイヤー：うん） <u>先ほど喋った 12 色</u> <のフェイス>{<} 【 <u></u> 。		Pr2a
136	バイヤー	】】<それで>{>} 10 文字で?。		na
137	C①	10 文字で。		
138	C①	でも、プリントは、えー、全部黒い色でプリントすれば（バイヤー：うん）値段は 180 円です。		IR4
139	バイヤー	はい。		
140	バイヤー	と、プリントだと、ま、あの一、洗うと消えてしまうような気が（C①：うん）しないでもないですが（C①：うん）、そちらの方はどうですか。		na
141	C①	Ồ, khi mà in thì <u>bác ấy sợ là mực</u> nó sẽ bị phai mất thì sao hả <u>anh</u> ?、đúng rồi、khi mà in <u>lên khăn</u> như thế。	えー、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle）がインクが消えてしまうことを懸念していますが、どうですか（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）、そう、そ	Pr2a Pr4 Pr8

			のようにタオルにプリントすると。	
142	セラー	Thì à, phần mực in thì sau 1 năm thì sẽ, sẽ bị mờ đi.	えーと、プリントのインクは 1 年経ったら薄くなります。	na
143	C①	Ừm.	うーん。	na
144	セラー	Tuy nhiên là độ mờ của nó là không đáng kể.	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
145	C①	Độ mờ không đáng kể tức là họ vẫn, khách hàng vẫn nhìn thấy được cái	薄くなる度合いがそれほどでもないとは、彼らはまだ、顧客はまだ～が見えますか。	IR1
146	セラー	Có nghĩa là cái sản phẩm khăn mặt chúng ta sử dụng trong vòng 1 năm thì <cái>{<} 【 【.	つまり、タオルの商品を（相手を含む「我々」）が 1 年間使用すれば、その一。	
147	C①	】 >{>}、tức là hạn sử dụng là 1 năm ?.	あー、つまり、使用期限は 1 年？。	
148	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
149	セラー	Trong vòng 1 năm đấy thì cái mực in đấy sẽ bị mờ đi.	その 1 年間にはそのプリントのインクは薄くなります。	
150	C①	Ừm.	うーん。	
151	セラー	Tuy nhiên là độ mờ đấy là không đáng kể.	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	
152	C①	À.	あー。	na
153	C①	ま、そうですね、タオルの、ま、ま、<笑いながら>賞味期限みたいな（バイヤー：うん）ものなんですけど、ま、1 年ですね。		

154	C①	1 年で、その一、あの一、 <u>10 文字の、ま、色</u> はそんなに、えーと、なくなっていない（バイヤー：うん）と、あの一、考えておりますが（バイヤー：うん）、十分、あの一、1 年の中で<使えと>{<} 【 Ⅰ】。		Pr2a Pr2b
155	バイヤー	ⅠⅠ <は大丈夫>{>}。		IR4
156	C①	はい。		
157	バイヤー	ま、1 年持てば、ま、大丈夫ですね。		
158	C①	はい、そうです。		
159	バイヤー	はい。		
160	バイヤー	じゃ、個数、あ、価格については、プリント [↑] （C①：うん）で、黒の 10 文字（C①：そうですね）で、1 枚 185 円ということによろしいですね。		na
161	C①	えーと、プリントで。		IR1
162	バイヤー	プリントで。		
163	C①	黒で。		
164	バイヤー	えー、黒、10 文字,,		
165	C①	10 文字<180>{<}。		
166	バイヤー	<で、185>{>}、185 円。		
167	C①	<u>Bác ấy muốn xác nhận lại cái giá.</u>	（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）	Pr2a Pr4 Pr8

			は価格をもう一度確認したいです。	
168	C①	Đó là mình vừa mới nói với bác ấy là <u>khăn mặt</u> và in 10 chữ, <u>tất cả</u> bằng màu đen, mực màu đen thì sẽ là 185 yên 1 chiếc。	それは、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）はフェイスタオルで、10 文字をプリントして、 <u>全部黒</u> で、インクが黒だと、1 枚 185 円になると只今（自分の父親より年配の <u>第三者に用いる三人称／敬称</u> ≈uncle）に言いました。	Pr2a Pr4 Pr5 Pr8
169	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
170	セラー	Được ạ。	いいです。	na
171	C①	そ、その通りです。		G1
172	セラー	Thì ông có thể đi tham khảo giá của các cơ sở sản xuất khác。	えーと、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は他の生産施設の価格を参考してみてもいいです。	na
173	セラー	À, không chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu ạ。	あー、我が社より安いところはありませんよ。	na
174	C①	ま、他の工場とか、他の会社の、えーと（バイヤー：うん）、見積書を、ま、参考ですね、確認してから、えー、ま、もちろん、あの一、この会社は一番、えー、いい値段ですね、		Pr2b
175	セラー	<Và>{<} 【 【。	それから。	na
176	C①	】 】 <で>{>}出しております。		na

177	セラー	Tôi cam đoan giá chúng tôi đưa ra là phù hợp nhất với ông ạ.	私は（相手を含まない「我々」）が提示した価格は（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に最適であることを保証します。	na
178	C①	ま、一番、えーと、適切な値段だと、えー、約束します。		Pr2b
179	バイヤー	<C①と2人で笑い>はい。		NT
180	バイヤー	後は、あの一、発注数なんですけれども・・・。		na
181	C①	発注数ですね。		IR1
182	バイヤー	はい。		
183	バイヤー	私どもは、あの一、倉庫がありませんし（C①：うん）、お客様に配るのは一度ではなくて（C①：うん）、あの一、何回かに分けて配るので、えー、1回大体、えー、200枚納入していただければいいですけどね。		na
184	C①	あ一、発注数については、えー、1回の発注は<200枚>{<},,		IR1
185	バイヤー	<200枚>{>}, はい、そうです。		
186	C①	希望ですね。		
187	バイヤー	はい。		
188	C①	Bác ấy muốn nói là bên bác ý thì không có, à, kho.	（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle） は（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称	Pr4 Pr8

			≈uncle) 側には倉庫が、あー、ないと言いたいです。	
189	C①	Vì vậy nên mỗi lần đặt hàng <u>bác ấy</u> chỉ muốn đặt . . . 。	そのため、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は発注する毎回、～だけ発注したいです。	Pr4 Pr8
190	C①	あっ、1 つのしょっ、色 【 Ⅰ】。		
191	バイヤー	ⅠⅠ 1 回の発注が (C① : あ)、発注数が 200 枚。		IR1
192	C①	あ、なるほど。		
193	C①	À, <u>bác ấy muốn nói là 1 lần bác ấy đặt hàng bác ấy đặt 200 cái thì có được không ?</u> 。	あー、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> が言いたいの、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> が 1 回発注するのは、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> が 200 枚発注したいが、 <u>いいですか</u> 。	Pr4 Pr5 Pr8
194	セラー	Ừm, 1 lần 200 cái ? 。	うーん、1 回 200 枚 ? 。	
195	C①	Chứ không phải là 1 màu đầu ạ, 1 lần đặt hàng。	1 色ではなくて、1 回の発注です。	
196	C①	Tức là đơn hàng của bác ý 1 lần đặt sẽ là 200 cái。	つまり、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> の発注は 1 回発注するのが 200 枚です。	IR4
197	セラー	Số lượng hàng đúng không ? 。	商品数で正しいですか。	
198	C①	Dạ vâng。	はい。	
199	セラー	Về số lượng đặt hàng thì . . . 。	発注数については . . . 。	

200	C①	Tức là số lượng nhỏ nhất mà bên mình có thể cung ứng được cho bác ý là bao nhiêu ?。	つまり、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側が（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）に供給できる最小数量はどのぐらいですか。	IR2
201	C①	[小声で] Nếu mà anh nói như thế thì em nghĩ là bác cũng sẽ hiểu。	（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）は、もし（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）がそのように言えば、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）も分かると思います。	
202	C①	[小声で] Hoặc là không theo màu sắc hoặc là như thế nào đấy。	または、色によらない、またはいかにして。	
203	セラー	Ừ, ừ。	うん、うん。	
204	セラー	Thì về cái số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi sẽ nhận là 1,000 chiếc (C① : Ừm) cho 1 đơn hàng。	えーと、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は1回の発注に当たって 1,000 枚で（C①：うーん）引き受けています。	na
205	C①	Cho 1 đơn hàng đúng không ạ ?。	1 回の発注に当たるということ で正ですか。	IR1
206	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
207	C①	Dạ vâng。	はい。	
208	セラー	Tuy nhiên、đây là lần chào hàng đầu tiên (C① : Ừm) thì chúng	しかし、今回は初めての売り込みなので (C①：うーん)、（相	na

		tôi có thể đáp ứng được với số lượng 500 chiếc。	手を含まない「我々」は 500 枚の数量で対応できます。	
209	C①	500 chiếc ?。	500 枚 ?。	IR1
210	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần được không ạ。	えーと、1 回 500 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称 ≈Mr）は検討してください。	na
211	C①	ま、あの一、 <u>今まで</u> （バイヤー：うん）、こちらの会社は、ま、あの一、もし引き、あの一、取りをやる場合は、ま、 <u>最低注文</u> 数ですね、発注の時は、ま、100 個・・・。		Pr2a Pr2b
212	C①	1、1,000 chiếc đúng không anh ? 〔セラー：頷く〕。	1、1,000 枚で正しいですか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）？。	IR1
213	C①	あ、1,000 個、1,000 個ですけど、ま、今回初めてやり取りしますので、えーと、500 は（バイヤー：うん） <u>いかがでしょう</u> か。		Pr5 Pr7
214	バイヤー	ま、多いですね<C①と 2 人で笑い>。		na
215	C①	<u>Tức là bác ấy cảm thấy 500 nó vẫn hơi nhiều。</u>	<u>つまり、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle）は 500 がまだちょっと多いと思います。</u>	Pr2a Pr4 Pr8

216	バイヤー	500 枚だと、ま、かなり多くて、もう少し小刻みに納めていただくことは（C①：うん）、収めることはできませんか。		na
217	C①	<u>Bác ý</u> muốn giảm một chút。	<u>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）</u> はちょっと減らしたいです。	Pr4 Pr5 Pr6 Pr8
218	C①	500 <u>đối với bác ấy</u> vẫn là hơi nhiều。	500 は <u>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）</u> にとってまだちょっと多いです。	Pr2a Pr4 Pr8
219	セラー	Ừm, thì thưa ông thì tối thiểu mỗi đơn hàng phải đạt 500 chiếc chúng tôi mới có lợi nhuận。	うーん、えーと、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、1 回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）は採算が取れるように最低でも 500 枚達しなければなりません。	na
220	C①	Đề sản xuất đúng không ạ？。	生産するためで正しいですか。	IR1
221	セラー	Vâng。	はい。	
222	C①	ま、それは、えー、最低ですね（バイヤー：うん）、最低注文数 500 枚じゃないとちょっと生産するのは難しい。		Pr3b Pr2b
223	バイヤー	うーん、そうですか。		NT
224	バイヤー	ま、あの一、全部で 10,000 枚を、ぐらい考えているんですね。		na

225	C①	うん。		na
226	バイヤー	で、ま、私どもとしては、ま、 ゆっくり 200 枚ずつ 50 回、1 年かけて、あの一・・・。		na
227	C①	50 回 1 年？。		IR1
228	バイヤー	うん。		
229	バイヤー	お客様にお配りしようと思っ ているんです。		na
230	C①	<u>Bác ý muốn đặt là như kiểu 1 năm bác ấy sẽ đặt hàng 50 lần và mỗi lần bác ấy đặt 200 cái。</u>	(自分の父親より年配の第三者 に用いる三人称／敬称≈uncle) は、(自分の父親より年配の第 三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle)が 1 年間 50 回発注して、 それから毎回 (自分の父親より 年配の第三者に用いる三人称／ 敬称≈uncle) が 200 枚発注する というふうに発注したいです。	Pr2a Pr4 Pr6 Pr8
231	C①	<u>Như thế thì bên mình có thể xem xét lại cái số lượng đơn hàng được không nhỉ？。</u>	そうであれば、(親密度が深ま った場合に用いる一人称／二人 称) 側は発注数をもう一度検討 していただきませんか。	Pr2a Pr4 Pr5
232	C①	1 năm・・・。	1 年・・・。	na
233	C①	1 年間で 50 回？。		IR1
234	バイヤー	で、全体で 10,000 枚。		
235	C①	うん。		
236	セラー	50 lần・・・。	50 回・・・。	NT
237	バイヤー	なので,,		na
238	C①	10,000 ですね。		IR1

239	バイヤー	できれば、ま、何とか 200 枚で (C①: うん、うん) お願いできないかと。		na
240	C①	Thế có nghĩa là 1, à, 10,000 chiếc <u>đúng không anh</u> ?, 200 cái mà nhân với 50 <lần>{<}>。	それは、つまり、1、あー、1 万枚ですね、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)、200 枚に 50 回を掛けると。	Pr2a Pr5
241	セラー	<50>{>} lần。	50 回。	NT
242	C①	Ừm。	うーん。	na
243	C①	Thì có thể là <u>bên mình</u> sản xuất với số lượng 200 cái <u>cho bác ý có được hay không</u> ? 。	えーと、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側は 200 枚の数で (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) のために生産することができますか。</u>	Pr2a Pr4 Pr5 Pr8
244	セラー	À, vậy thì thưa ông thì nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc (C①: Ủm) và từ đơn hàng thứ 2 trở đi sẽ là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	あー、では、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、もし、最初の発注だけが 200 枚で (C①: うーん)、それから、2 回目以降は 500 枚であれば、(相手を含めない「我々」) は対応できます。	na
245	セラー	Chứ mỗi lần 200 thì thực là khó với chúng tôi ạ。	毎回 200 枚だと、(相手を含めない「我々」) にとって本当に難しいです。	na
246	C①	Ừm。	うーん。	na
247	C①	ま、最初の発注書は 200 枚で OK ですが、次の 2 番目の発		Pr5 Pr7

		注書は、えー、500 からお願い します。		
248	バイヤー	うーん。		NT
249	バイヤー	あ、ま、そうですね、分かりま した。		NT
250	C①	うん。		na
251	バイヤー	ただ、あの一、私どもはなるべ く、あの一、在庫を持ちたくな い、		na
252	C①	持っていないのね、分かりまし た。		na
253	バイヤー	と思っていますので、うーん、 最初は、ま、1 週間ごとで願 いしようと思ってたんですけ ど、えー、10 日ずつに、10 日 ごと (C①：うん)、10 日ずつ 空けて (C①：うん) 発注する ようにします。		na
254	C①	<ま>{<} 【 【。		na
255	バイヤー	】】<で>{>}すから、ま、あの一、 御社のご希望通り、最初は 200 (C①：はい)、えー、後 は 500 ということ。		na
256	C①	で、10 日ずつ発注書を、えー と、お送りください 【 【。		IR1
257	バイヤー	】】最初は 1 週間。		
258	C①	あ、最初 1 週間。		
259	バイヤー	200 枚の時は (C①：うん) 1 週 間。		

260	C①	はい。		
261	バイヤー	そこから後は、えー、<10 日 >{<}		
262	C①	<10 日>{>}ずつ。		
263	バイヤー	はい。		
264	C①	<u>Thì bác muốn nói về cái khoảng thời gian.</u>	えーと、（自分の父親より年配 の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle）は時間の間隔について 言いたいです。	Pr2a Pr4 Pr8
265	C①	Tức là đơn hàng đầu tiên <u>bác ấy</u> có thể đặt cho <u>bên mình</u> là 200 cái và sau, sau 1 tuần, 200 cái。	つまり、最初の発注で（自分の 父親より年配の第三者に用いる 三人称／敬称≈uncle）は（親密度 が深まった場合に用いる一人称 ／二人称）側に 200 枚、それか ら 1 週間後に、200 枚発注でき ます。	Pr2a Pr3b Pr4 Pr8
266	C①	Còn các đơn hàng tiếp theo thì 500 cái <u>cũng được</u> nhưng mà sẽ đặt là sau 10 ngày。	次の発注の方は 500 枚でもいい が、10 日後に発注することにな ります。	Pr2a
267	セラー	Sau 10 ngày ?。	10 日後？。	
268	C①	Vâng, tức là cứ 10 ngày thì 1 đơn hàng 500, sau 10 ngày lại 1 đơn hàng 500。	はい、つまり 10 日ごとに 1 つの 500 の発注、10 日後にまた 1 つ の 500 の発注です。	
269	セラー	Nghĩa là <lần>{<} 【 【。	つまり、～回。	IR4
270	C①	】 】 <1>{>} Đơn hàng đầu tiên là sau 7 ngày。	最初の発注は 7 日後です。	
271	セラー	Lần đầu 200 tấm?。	初回は 200 枚？。	
272	C①	Dạ vâng。	はい。	

273	セラー	Và lần lần thứ 2, <đơn hàng tiếp theo>{<} ?。	それから、2 回、回目、次の発注は？。	
274	C①	<Là 500>{>}。	500 です。	
275	セラー	Lần thứ 2 là 500 tấm ?。	2 回目は 500 枚？。	
276	C①	Dạ vâng。	はい。	
277	セラー	Và cách nhau là ?。	それから、間隔は？。	
278	C①	10 ngày。	10 日。	
279	セラー	10 ngày。	10 日。	
280	C①	Còn đơn hàng đầu tiên là, sẽ là sau 1 tuần đấy ạ。	最初の発注の方は 1 週間後になりますよ。	
281	C①	[小声で] Thì anh cảm thấy là như thế nào ?。	えーと、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) はどう思いますか。	
282	C①	[小声で] Có OK không ?。	OK ですか。	
283	セラー	Thì về cái số lượng đơn hàng tối thiểu (C① : Ủm) và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì ạ。	えーと、最小発注数 (C① : うーん) と発注のタイミングについては何も問題はありません。	na
284	セラー	Nhưng về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông。	しかし、納期については私も (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) ともっと協議したいです。	na
285	C①	ま、ちょっと、あの一、 <u>発注書はま、最初は 200 枚、次は 500 枚 (バイヤー : うん) という形で、ま、あの一、問題ありませんけど、ちょっと納期について・・・。</u>		Pr2a Pr2b Pr3b

			～価格で見積もり、あー、OK です。	
295	C①	Đây là đơn hàng đầu tiên đúng không ạ ?。	それは最初の発注ということで正しいですか。	
296	セラー	Có nghĩa là 200 chiếc đơn hàng đầu tiên ý thì mình sẽ xuất hàng khỏi kho của、của、của、của <bên công ty mình>{<}>。	つまり、最初の発注の 200 枚は（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）の会社側の、の、の、の倉庫から出荷します。	
297	C①	<Của bên công ty>{>}mình。	（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）の会社側。	
298	セラー	Ồ。	えー。	
299	C①	Và sau <1 tuần sau khi nhận đơn>{<}>。	それから、書類をもらってから 1 週間後に。	
300	セラー	<Sau 1 tuần đấy>{>}、sau khi nhận đơn hàng。	その 1 週間後よ、発注書をもらってから。	
301	C①	えー、最初の（バイヤー：はい）、えー、発注（バイヤー：うん、うん）200 枚のことについてですけど、ま、えーと、えー、1 週間後、発注を受けてから（バイヤー：はい）、1 週間後、えー、こちらの会社の倉庫、出荷という形になります。		Pr2b
302	C①	で、出荷は、えー、ま、船便で出荷させていただきたいと思っています。		na
303	C①	そういった形で・・・。		na

304	バイヤー	500 枚の方は？。		na
305	C①	あつ。		na
306	C①	Thế còn 500 tấm thì sao a ? 。	500 枚の方は <u>どうですか</u> 。	Pr2a
307	セラー	Tiếp theo thì, 500 chiếc tiếp theo thì xuất khỏi kho chúng tôi (C①: Ủm) sau 2 tuần (C①: Ủm) kể từ khi nhận được đơn hàng。	次は、次の 500 枚は発注書をも らってから 2 週間後に (C①: う ーん) (相手を含まない「我々」) の倉庫から (C①: うーん) 出荷 します。	na
308	C①	Sau 2 tuần đúng không ạ ? [セ ラー: 頷く] 。	2 週間後ということで正しいで すか。	IR1
309	C①	Dạ vâng。	はい。	
310	C①	ま、200 枚の方は (バイヤー: うん) 2 週間後、発注を受けて から 2 週間。		Pr2b
311	バイヤー	ん？。		Re
312	バイヤー	200 枚の方？。		
313	C①	あつ、500 枚<の方>{<}。		
314	バイヤー	<500 枚の方>{>}。		
315	C①	500 枚の方は 2 週間。		
316	バイヤー	はい。		
317	C①	で、先の 200 枚の方は 1 週間。		IR4
318	バイヤー	それは、あの一、そちらの？。		
319	C①	あ、こちらの、えー、倉庫 (バ イヤー: うん) 、を出荷すると いう形です。		
320	バイヤー	あの一、通常は、注文して 7 日 後には、あの一、倉庫、こちら の倉庫に (C①: うん) 届くも のなんですね。		na

321	C①	あー、えーと【【。		na
322	バイヤー	】】ま、御社の倉庫から出るのは7日後だと、そ、それよりも（C①：あー）我々の倉庫<に着くのはもっと遅くなるということになりますね>{<}		na
323	C①	<Cái thời gian mà, về cái thời gian ấy a, thì>{>} <u>bác ấy muốn nói là thông thường bác ấy đặt hàng thì là sau 7 ngày là sẽ・・・。</u>	時間は、時間についてよ、えーと、 <u>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）</u> が言いたいのは、通常 <u>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）</u> が発注してから7日後に・・・。	Pr2a Pr4 Pr8
324	C①	通常は7日から、ま、7、えーと、7日から、えー、こちらの会社に（バイヤー：え）到着するという形ですか。		IR1
325	バイヤー	そうですね。		
326	C①	Thì là phải có mặt ở kho của <u>bác ấy rồi。</u>	えーと、 <u>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）</u> の倉庫に現れなければなりません。	Pr4 Pr8
327	C①	<u>Tức là bác ấy muốn cái thời gian bên mình giao hàng nhanh hơn một chút。</u>	つまり、 <u>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）</u> は（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側の納品する時間がもうちょっと速くなってほしいです。	Pr2a Pr4 Pr7 Pr8
328	セラー	Ừ, ừm。	はい、うーん。	NT

329	C①	Còn anh vừa nói thì là sau 1 tuần xuất hàng khỏi kho bên mình。	一方、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) が只今言ったのは、1 週間後に(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側の倉庫から出荷します。	IR4
330	C①	Bác ấy muốn nói là sau 1 tuần thì là có mặt ở kho của bác ý。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が言いたいのは、1 週間後には(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) の倉庫に現れます。	
331	C①	Vâng, thì là 【 】【 〕。	はい、えーと。	
332	バイヤー	】】納期は、ま、最初の 200 枚の方は(C①: うん)、ま、注文して 10 日後に、えー、船でも飛行機でも何でもいいですけども、私どもの倉庫に届くというのが、ま、条件になりますね。		na
333	C①	条件は御社の倉庫(バイヤー: はい) に到着という<形>{<} 【 】【 〕。		IR1
334	バイヤー	】】 <はい>{>}、2,,		
335	C①	Bác ấy muốn 【 】【 〕。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は～たいです。	
336	バイヤー	】】 200 枚は 10 日後には届いてほしい。		

337	C①	500 枚の方ですね。		
338	バイヤー	あ、200 枚ね。		
339	バイヤー	で、あの一、後 500 枚の方は 発注して、ま、話からすると 2 週間後に、その一、		na
340	C①	2 週間ぐらい？。		IR1
341	バイヤー	御社の方の話、倉庫から出る のではなくて、こちらの倉庫 に、		na
342	C①	あー、<なるほど>{<}。		na
343	バイヤー	<届くように>{>}してほしい。		na
344	C①	じゃ、200、最初の 200 枚の方 が 10 日後？。		IR1
345	バイヤー	10 日後には<こちらに>{<}。		
346	C①	<後には>{>}こちらの倉庫に 到着。		
347	バイヤー	500 枚は<2 週間後にこちらに> >{<}、		
348	C①	<500 枚は 2 週間後>{>}。		
349	バイヤー	届いてほしいというのが・・・。		
350	C①	あ、OK、分かりました。		
351	C①	<u>Bác ấy muốn nói là cái đơn hàng</u> <u>đầu tiên 200 chiếc thì sau 10 ngày</u> <u>là đến được kho bác ý。</u>	<u>(自分の父親より年配の第三者</u> <u>に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は、最初の発注の 200 枚が 10 日 後に <u>(自分の父親より年配の第</u> <u>三者に用いる三人称／敬称</u> <u>≈uncle)</u> の倉庫に届くと言いた いです。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8

352	C①	Và còn <u>đơn hàng</u> 500 chiếc tiếp theo là sau 2 tuần、 cũng là sau 2 tuần thì (セラー : À) đến được kho <u>bên bác ý</u> 、 chứ không phải là xuất từ kho <u>bên mình</u> 。	それから、次の 500 枚の <u>発注</u> は 2 週間後、も 2 週間後には (セラー : あー)、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側</u> の倉庫から出荷するわけではなくて、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> の倉庫に届きます。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
353	セラー	Dạ vâng、 thế về cái điều kiện、 <à>{<} 【 Ⅰ】。	はい、あー、～条件の方については。	na
354	C①	】】<Bảng>{>} đường thủy cũng được hoặc là bằng máy bay hay cái gì đó cũng được。	船便でもいいし、又は飛行機か何便でもいいです。	Pr6
355	セラー	Ừm。	うーん。	NT
356	C①	[小声で] <笑いながら>Chắc chắn là、 chắc phải bằng đường thủy thôi chứ。	きっと、おそらく船便しかありません。	Cm
357	C①	Máy bay thì chắc là giá nó cao。	飛行機はおそらく価格が高いです。	
358	セラー	Vâng、 thế thì về cái điều kiện hàng đến kho công ty ông (C① : Ủm) sau 10 ngày (C① : Ủm) và sau 2 tuần như thế thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ。	はい、では、そのように 10 日後 (C① : うーん) と 2 週間後に (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) の会社の倉庫に商品が届く (C① : うーん) という条件については (相手を含まない「我々」) は対応できます。	na
359	C①	ま、そうですね、えー、 <u>頑張り</u> ます。		Pr2a

360	C①	200 枚、えー、10 日後、えー、御社の倉庫に到着できるように頑張ります。		Pr2a Pr2b
361	C①	後、500 枚は 2 週間後。		Pr2a
362	バイヤー	うん。		NT
363	セラー	Nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng khi không thể giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc là、à、1 cái lý do bất khả kháng nào đấy ạ。	しかし、契約書には、悪天候、又は、あー、何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納品の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	na
364	C①	Ừm。	うーん。	na
365	C①	ま、えーと、ま、契約書（バイヤー：うん）のことなんですけど、えー、ま、天気が悪いとか、そういうリスクがある場合は、えーと、こちらは、えー、販売、あの一、出荷とか（バイヤー：うん）、そういう、ま、天気の予報とか、そういう、あの一、リスクにより、えー、出荷できないという形もありますので、それは、ま、えー、 <u>前もって了承いただけますか。</u>		Pr3b Pr5
366	バイヤー	あ、あの一、不可抗力の形で載せるということですね。		IR4
367	C①	はい。		

368	バイヤー	はい、それは、はい、<もちろんです>{<}		na
369	C①	<Cái đây thì>{>}đương nhiên là trong hợp đồng sẽ có ghi rõ a。	それはもちろん <u>契約に明記して</u> あります。	Pr2a
370	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông。	あー、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	NT
371	バイヤー	えー、ま、後は支払いの条件(C①: はい) なんですけれども、ま、一応毎月 (C①: うん) 10 日の締めで、<で、翌々月の>{<},,		na
372	C①	<10 日締め>{>}。		na
373	バイヤー	末には、銀行に振り込む(C①: あ) という形でさせていただきたいですが、よろしいですか。		na
374	C①	もう 1 回お願いします。		IR1
375	バイヤー	えー、10 日の締め。		
376	C①	10 日の締め。		
377	バイヤー	はい。		
378	C①	はい。		
379	バイヤー	毎月 10 日に締めて (C①: うん)、翌々月の月末 (C①: うん) に、あの一、銀行に振り込む<ということで>{<}		
380	C①	<翌々月>{>}ということは、えーと、2 ヶ月？。		

381	バイヤー	ま、そうですね、<2 ヶ月>{<} 【 】【 。		
382	C①	】】<2 ヶ月>{>}の月末に、えー、振り込み？。		
383	バイヤー	振り込み、銀行に振り込みということでやらせていただきたいです。		
384	C①	<u>Bác ấy muốn nói về cái điều kiện thanh toán.</u>	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は支払い条件について言いたいです。	Pr4 Pr8
385	C①	Là, à, <u>bác ấy</u> muốn chốt vào ngày <u>mùng 10 hàng tháng.</u>	それは、あー、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は毎月 10 日に締めたいです。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
386	C①	Và <u>tiền</u> thì sẽ, sẽ làm, <u>bác ấy</u> sẽ thanh toán cho <u>bên mình</u> đúng không ạ？。	それから、 <u>お金</u> は、は、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側に支払いますよね？。	Pr2a Pr4 Pr8
387	C①	Là vào, tức là cứ sau 2 tháng, sau 2 tháng vào cuối tháng thì <u>bác ấy</u> sẽ, à, chuyển khoản vào cho <u>bên mình</u> .	それは、つまり、2 ヶ月後になったら、2 ヶ月後の月末に(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は、あー、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側に振り込みます。	Pr2a Pr4 Pr8
388	セラー	Nghĩa là chốt, à	つまり、あー、～締めます。	IR4

389	C①	Chốt vào ngày mừng 10。	10 日に締めます。	
390	セラー	Chốt vào ngày mừng 10。	10 日に締めます。	
391	C①	Dạ vàng。	はい。	
392	セラー	Hàng tháng。	毎月。	
393	C①	Vàng。	はい。	
394	セラー	Thì sẽ thanh toán vào . . . 。	えーと、～に支払います。	
395	C①	Thanh toán là sau 2 tháng。	支払いは 2 ヶ月後です。	
396	セラー	2 tháng ? 。	2 ヶ月 ? 。	
397	C①	2 tháng。	2 ヶ月。	
398	C①	[小声で] Tức là chốt vào ngày mừng 10, thanh toán sau 2 tháng。	つまり、10 日に締めて、2 ヶ月後に支払います。	
399	C①	2 tháng như kiểu là sẽ thanh toán vào cuối tháng của sau 2 tháng đấy。	2 ヶ月は 2 ヶ月後の月末に支払うみたいです。	
400	セラー	Thế ví dụ như là chị hỏi kỹ ông ý là (C① : Ủm) ví dụ như là chốt vào ngày mừng 10 tháng 10 chẳng hạn (C① : Ủm) thì bao giờ thanh toán?。	えーと、例えば (C① : うーん)、10 月 10 日に締めるとしたら (C① : うーん) いつ支払うかを (自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) は (年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) に詳しく聞いてください。	na
401	C①	えー、ちょっと、あの一、(バイヤー:はい) <u>理解</u> (バイヤー: うん) <u>するの</u> に、あの一、せつ、 <u>説明</u> (バイヤー: はい) <u>させて</u> <u>いただきたい</u> ですけど、例え		Pr2a Pr2b

		ば、えー、10月の10日（バイヤー：うん）に締めたら、ま・・・。		
402	バイヤー	12月末。		na
403	C①	12月末は支払い？。		IR1
404	バイヤー	はい。		
405	C①	は、あの一、お金を,,		
406	バイヤー	そうですね。		
407	C①	振り込ん・・・。		
408	バイヤー	振り込む。		
409	C①	Có nghĩa là cuối tháng 12（セラー：À） sẽ thanh toán cho <u>mình</u> 、 sẽ chuyển khoản cho <u>bên mình</u> 。	つまり、12月末（セラー：あー）に（ <u>親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称</u> ）に支払う、（ <u>親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称</u> ）側に振り込みます。	Pr2a Pr4
410	C①	Như thế thì có được không a？。	それでいいですか。	Pr2a Pr5
411	セラー	Vâng, thưa ông, nếu mà chốt vào mừng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、毎月10日に締めれば、（相手を含まない「我々」）は同意します。	na
412	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn là chuyển khoản vào ngày mừng 10 tháng sau nữa chứ không phải ngày cuối của tháng sau nữa ạ。	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌々月末ではなくて、翌々月10日に振り込むのを希望しています。	na
413	C①	Chuyển khoản vào ngày <mùng 10>{<} 【 。	10日に振り込みます。	IR1

414	セラー	】】 <Mùng 10> của tháng sau luôn。	翌月 10 日にすぐ。
415	C①	À, tức là anh muốn, ví dụ như là chốt vào ngày mùng 10 tháng 10 thì sẽ chuyển khoản vào ngày mùng 10 tháng 11 ý gì ạ ? 。	あー、つまり、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が希望しているのは、例えば 10 月 10 日に締めるとしたら、11 月 10 日に振り込むということですか。
416	セラー	Chốt vào ngày mùng 10 hàng tháng (C① : Ủm) và chuyển khoản vào ngày mùng 10 của tháng sau nữa。	毎月 10 日に締めて (C① : うーん)、翌々月 10 日に振り込みます。
417	C①	Của tháng sau nữa ? 。	翌々月の ? 。
418	セラー	Đúng rồi。	そうです。
419	C①	Thế tức là ngày mùng 10 tháng 12, chứ không phải là cuối tháng 12 ? 。	それは、つまり、12 月末ではなくて、12 月 10 日ですか。
420	C①	Tức là bác ý, yêu cầu của bác ý là ngày cuối tháng 12。	つまり、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）の要求は 12 月末の日です。
421	C①	Còn bên anh thì là mùng 10 tháng 12 là OK、đúng không ? 。	一方、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）側は 12 月 10 日が OK ということで正しいですか。
422	セラー	Đúng rồi。	そうです。

423	C①	えーと、ま、締めのは10日です(バイヤー:はい)けど、例えば、えー、10月10日に締めて、でも、あの一、 <u>振り込むことについてですけど</u> (バイヤー:はい)翌々月の末じゃなくて、10日に,,		Pr2a Pr2b
424	バイヤー	10日ですか。		NT
425	C①	振り込むことは <u>できますか</u> 。		Pr5
426	バイヤー	ま、値段も、ま、納入の枚数も、それから納期のことも考慮していただきましたので<C①と2人で笑い>、ま、それでは、お支払いについては御社のおっしゃる通りに毎月10日に締めて(C①:うん)、えー、翌々月の10日(C①:はい)に支払いさせていただきますよう。		na
427	C①	Thì à 【 【。	えーと、あー。	na
428	バイヤー	】 】それでいいでしょうか。		na
429	C①	うん。		na
430	C①	OK ạ。	OK です。	Pr7
431	C①	<u>Đối với bác ý cái điều kiện chuyển khoản vào ngày mùng 10 của sau 2 tháng ấy ạ là OK。</u>	<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称/敬称≈uncle)</u> <u>にとって2ヶ月後の10日に振り込むという条件はOKです。</u>	Pr2a Pr4 Pr7 Pr8

432	セラー	À, vâng, vâng, cảm ơn ông ạ.	あー、はい、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
433	C①	ありがとうございます。		Pr2b

C氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Vâng, à, đầu tiên là, thứ nhất là về cái giá cả。	はい、あー、まずは、1 番目は価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	C②	Ừm。	うーん。	na
4	セラー	Thì nếu không thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm thì giá mà chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc ạ。	えーと、もし商品に企業名を載せないなら、（相手を含まない「我々」）が望む価格は1 枚 180 円です。	na
5	C②	Dạ vâng, 180 yên nếu không thêm tên đúng không anh ?。	はい、180 円は名前を載せないならですよ、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）。	IR1
6	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
7	C②	Dạ。	はい。	
8	C②	えーと、ま、まず、えーと（バイヤー：うん）、お値段についてですね（バイヤー：はい）話したいと思うんですけど、えーと、もし、えー、あの一、 <u>うちの会社</u> の名前、えー、あの一、印刷しない（バイヤー：うん）場合は、えーと、180 円。		Pr2a Pr2b
9	バイヤー	180 円？。		IR4

10	C②	うん。		
11	バイヤー	ま、これは、あの一、お客様に無料で配る物なので、やはり、あの一、会社の名前が入ってないと宣伝にならないです。		na
12	C②	Đây là cái <u>sản phẩm</u> mà bên, bên, <u>bên công ty của bác ấy</u> sẽ phát miễn phí dành cho mọi người nên nếu mà không có tên công ty ý thì <u>mọi người sẽ không biết được đây là công ty nào</u> 。	これは (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) の会社側、側、側が無料で人々に配る商品なので、会社名がなければ、 <u>人々はそれがどこの会社であるか知りません</u> 。	Pr2a Pr4 Pr8
13	セラー	Ừm。	うーん。	NT
14	C②	Vâng。	はい。	na
15	バイヤー	ですから、ま、会社の名前は入れていただく必要があります (C②：うん) し,,		na
16	C②	Nên <là>{<} 【 【。	そのため。	na
17	バイヤー	】】<会>{>}社の名前も (C②：うん)、えー、ちょっと長いですが、10、10 文字ですね。		na
18	C②	はい。		na
19	C②	Nên là <u>bác ấy</u> muốn là <u>bên mình</u> <u>in tên công ty cho bác ý</u> 、để cho tên công ty vào。	そのため、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側が (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) のために会社名をプリ	Pr2a Pr3a Pr4 Pr8

			ントして、会社名を載せてほしいです。	
20	C②	Và, tên công ty cũng khá là dài, là 10 chữ ạ。	それから、会社名もかなり長くて、10 文字です。	na
21	セラー	Vâng。	はい。	NT
22	C②	Vâng。	はい。	na
23	セラー	Vâng, 10 chữ thì trong trường hợp, à, in tên, không phải thêu (C② : Ủm) , thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc。	はい、10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする、あー、場合は価格が 1 枚 187 円になります。	na
24	C②	185 yên đúng không anh ? 。	185 円ですよ、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) ? 。	IR1
25	セラー	Vâng。	はい。	
26	セラー	<Thế>{<} 【 【。	えーと。	
27	C②	】 】 <In>{>} tên vào。	名前をプリントします。	
28	セラー	Trong trường hợp mà thêu thì sẽ đắt hơn。	刺繍の場合はより高いです。	na
29	C②	Ủm。	うーん。	na
30	セラー	Thì giá sẽ là 190 yên 1 chiếc。	えーと、価格は 1 枚 190 円になります。	na
31	C②	えーと、まず、プリントの方ですね (バイヤー : うん) 、プリントの場合は 10 文字で 185 円。		Pr2b Pr3b
32	バイヤー	185 円。		NT
33	C②	えー、もし、 <u>プリントじゃなくて</u> 、えーと、ししょうの場合<は>{<} 【 【。		Pr2a

34	バイヤー	】】<し>{>}, ししょう？。		Re
35	C②	ししょう、[小声で] 刺繍。		
36	バイヤー	刺繍。		
37	C②	あっ、刺繍。		
38	バイヤー	はい。		
39	C②	失礼しました。		
40	C②	刺繍の場合は 190 円ですね。		Pr2b
41	バイヤー	190、190？。		IR4
42	C②	190 円。		
43	バイヤー	190 円、はい。		
44	C②	はい。		
45	C②	Vâng.	はい。	na
46	セラー	Vâng và giả sử dùng sản phẩm này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng sẽ chưa đến 16 yên và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ.	はい、それから、この商品をこれから 1 年間使うとしたら、毎月 16 円未満で、毎日 0.5 円ぐらいにしかありません。	na
47	C②	ま、もし、1 年間ずっと使っていたらね(バイヤー:[小声で] うん)、えーと、1 ヶ月、ま、まだ、16 円までまだ使っていないし、ま、1 日は 0.0‘れいてんぜろ’円<笑い>。		Pr2b
48	バイヤー	あ、1 ヶ月相当<ということですね>{<}>。		IR4
49	C②	<笑いながら><そうですね>{>}>。		
50	バイヤー	あの一、その価格ほどの色も一緒ですか。		na
51	C②	À, cái giá mà	あ一、～価格は	na

64	C②	À, vàng.	あー、はい。	
65	セラー	Hay là như thế nào ?.	それとも何ですか。	
66	C②	Thì nó có khác nhau theo màu không, hay là	えーと、それは色によって違うかどうか、又は	
67	セラー	Có.	違います。	
68	C②	À, có.	あー、違います。	
69	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
70	C②	À, tức là sao ạ ?.	あー、つまりどういうことですか。	
71	セラー	Có nghĩa là, ví dụ như là bác in, ờ, <chữ>{<} 【 【.	つまり、例えば、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が、えー、文字〜プリントする。	IR1
72	C②	】 】 <Chữ>{>} màu thì sẽ,,	カラーの文字は,,	
73	セラー	<Chữ>{<} 【 【.	文字。	
74	C②	】 】 <đắt>{>} hơn ?.	より高いですか。	
75	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
76	C②	À, à.	あー、あー。	
77	セラー	Chữ màu thì sẽ đắt hơn.	カラーの文字はより高いです。	
78	C②	ま、もちろん、あの一、色の方ですね、プリントの方(バイヤー：うーん) も、刺繍の方も、えー、色によって(バイヤー：うん) 値段が違います。		Pr7
79	バイヤー	ま、あの一、宣伝ですので(C②：うん) 、ま、10 文字は必ず欲しいですね。		na
80	C②	はい。		na

81	バイヤー	で、ま、刺繍じゃなくても (C②：うん)、ま、10 文字入っていればいいとすると、ま、何か他の方法というか、何かいい方法がありますか。		na
82	C②	<u>Bác ấy muốn là khăn này là dùng để quảng, quảng bá ấy ạ。</u>	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) はこのタオルを宣[「宣伝」の途中]、宣伝のために使いたいです。	Pr2a Pr4 Pr8
83	C②	<u>Tức là phát miễn phí。</u>	<u>つまり、無料で配ります。</u>	Pr2a
84	セラー	Ừm。	うーん。	NT
85	C②	Thành ra <u>bác ấy</u> muốn là phải có chữ。	その結果、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は必ず文字を載せたんです。	Pr2a Pr4 Pr8
86	C②	Và phải có 10 chữ。	それから、10 文字載せる必要があります。	na
87	セラー	Ừm。	うーん。	NT
88	C②	Và nếu mà <u>anh</u> có thể có phương pháp nào mà nó rẻ nhất không ? 。	それから、もし、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> は <u>最も安い</u> 何か方法がありますか。	Pr2a Pr3a
89	C②	Không cần phải là thêu cũng được。	刺繍ではなくてもいいです。	Pr6
90	セラー	Ừm。	うーん。	NT
91	C②	<u>In cũng được。</u>	<u>プリントでもいいです。</u>	Pr2a

92	セラー	Vâng, nếu mà, có phương pháp là chỉ, chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ thôi。	はい、もし、ただ、(相手を含む「我々」)が10文字ともプリントのインクを1色だけ使うという方法があります。	na
93	C②	Dạ vâng。	はい。	na
94	セラー	Cụ thể ở đây sẽ là màu đen。	具体的にはここは黒になります。	na
95	C②	ま、えーと、方法としては(バイヤー：うん)ですね、えー、黒い色でプリントしたら。		Pr2b
96	C②	Thế thì nếu, giá là bao nhiêu anh nhờ?。	えーと、もし、価格はいくらですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)。	IR3
97	セラー	À, nếu in 10 chữ màu đen thì giá sẽ là 183 yên 1 chiếc。	あー、10文字を黒でプリントすると、価格は1枚183円になります。	na
98	C②	183 円です。		Pr7
99	バイヤー	ま、あの一、フェイスタオルはどの色でも、あの一、文字は黒ということですね。		na
100	C②	À, tức là cái khăn nào, <u>12 cái màu mà anh vừa nói</u> là khăn nào cũng sẽ <u>in</u> màu đen?。	あー、つまり、どのタオル、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)が只今言った12色はどのタオルでも黒で <u>プリント</u> します?。	Pr2a Pr2b
101	セラー	Dạ vâng, đúng rồi。	はい、そうです。	na

102	セラー	Cái màu khăn thì sẽ không ảnh hưởng gì。	タオルの色は何の影響もありません。	na
103	C②	Vâng。	はい。	na
104	バイヤー	うーん、<で>{<} 【 。		na
105	C②	】 】【<Và>{>} giá là 183 yên đúng không ạ ? 。	それから、価格は 183 円で正しいですか。	IR1
106	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
107	C②	そうですね。		Pr7
108	バイヤー	10、10 文字全部？。		IR4
109	C②	プリントでどんない、あの一、 どんなしょくもプリントで、 えー、10 文字入れて、そのプリントは、えー、黒い色で。		
110	バイヤー	うん。		
111	C②	それでひゃ、お値段は 183 円。		
112	バイヤー	183 円ですね。		
113	C②	はい、ということです。		
114	バイヤー	うん。		na
115	バイヤー	ま、あの一、プリントですと、 こー、洗うと消えてしまう (C②: うん) という気もしますけれども、その点はどうですか。		
116	C②	À, nếu mà in thì không biết là khi mà giặt、ờ、 <u>người ta dùng khăn ướt rồi giặt qua giặt lại</u> (セラー: Ủm) thì không biết là có bị mờ đi không <u>anh</u> nhớ ? 。	あー、プリントすれば、果たして、洗濯すると、えー、 <u>人々がタオルを濡らして何度も何度も洗濯すると</u> (セラー: うーん)、果たして薄くなりますかね、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年</u>	Pr2a Pr2b

131	C②	うん。		na
132	C②	Nếu mà <u>khăn</u> mà sử dụng được trong 1 năm thì là (セラー: À) 、 là được rồi ạ。	もし <u>タオル</u> を 1 年間使用できれば (セラー: あー) 、大丈夫です。	Pr2a
133	セラー	Đúng rồi。	そうです。	NT
134	C②	Vâng。	はい。	na
135	バイヤー	じゃ、価格については、プリントで (C②: うん) 、黒の 10 文字 (C②: はい) で、1 枚 183 円ということよろしいですか。		na
136	C②	うん。		na
137	C②	<u>Ồ, bác ấy muốn xác nhận lại 1 lần nữa。</u>	<u>えー、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle）はもう一度確認したいです。</u>	Pr2a Pr4 Pr8
138	C②	Đó là <u>bên mình</u> 、à、 <u>sẽ cung cấp khăn với cái điều kiện là</u> giá là 183 yên cho những cái khăn、à、với 10 chữ in đều màu đen。	それは、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側は、あー、10 文字とも黒でプリントする、あー、タオルに対して価格が 183 円だという条件でタオルを提供します。	Pr2a Pr2b Pr4
139	セラー	Đúng rồi。	そうです。	NT
140	C②	Được không ạ ? 。	いいですか。	na
141	セラー	Vâng, được ạ。	はい、いいです。	NT
142	セラー	Ừm、ông có thể đi tìm hiểu giá của các cơ sở sản xuất khác。	うーん、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称 ≈Mr）は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na

143	セラー	Thì cũng không có chỗ nào mà rẻ hơn chúng tôi đâu。	えーと、我が社より安いところはありませんよ。	na
144	C②	Ừm。	うーん。	na
145	セラー	Thì tôi cam đoan là cái giá mà chúng tôi đưa ra cũng sẽ là phù hợp nhất ạ。	えーと、私は（相手を含まない「我々」）が提示した価格も最適になることを保証します。	na
146	C②	ま、えーと、他のところも、えー、見積書をとってみて、あ、ま、もちろん可能ですけど、 <u>他のところと比べたら</u> （バイヤー：うん）、あの一、こちらの会社は一番値段は安いと言えます<バイヤーと 2 人で笑い>。		Pr2a Pr2b Pr7
147	バイヤー	はい。		NT
148	バイヤー	えー、後は、発注数なんですけれども、ま、私ども倉庫がありませんので（C②：うん）、えー、お客様に配るのは一度ではないですね。		na
149	C②	うん。		na
150	バイヤー	で、ま、1 回では、こー、2,000 枚納入していただければいいですけど。		na
151	C②	1 回 2,000 枚？。		IR1
152	バイヤー	はい。		
153	C②	はい。		

154	C②	Ồ, tại vì bên <u>bác ý</u> thì không có kho <u>anh a</u> 。	えー、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> 側には倉庫がないからです、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
155	セラー	Ừm。	うーん。	NT
156	C②	Và không phải là phát 1 lần cho khách hàng。	それから、顧客に 1 度に配るわけではありません。	na
157	C②	Thành ra <u>bác ấy</u> muốn là 1 lần <u>đặt hàng</u> <u>ấy a</u> 、 <u>cái số lượng tối thiểu bên mình ý a</u> 、 <u>order ý a</u> 、là khoảng 2,000 chiếc <u>có được không</u> ？。	その結果、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は、1 回の <u>発注</u> よ、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> 側の最小数量よ、オーダーよ、が 2,000 枚ぐらいになることを望んでいますが、いいですか。	Pr2a Pr4 Pr5 Pr8
158	セラー	Ồ, về cái số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi phải nhận 10,000 chiếc (C② : Ừm) cho 1 cái đơn hàng。	えー、発注数については通常(相手を含まない「我々」)は 1 回の発注に当たって 1 万枚で (C② : うーん) 引き受けなければなりません。	na
159	C②	Dạ vâng。	はい。	na
160	セラー	Thì tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với cái số lượng 5,000 chiếc。	えーと、しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」)は 5,000 枚の数量で対応できます。	na
161	C②	Dạ vâng。	はい。	na

162	セラー	Thì ông xem số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy có được không ạ。	えーと、そのように 1 回 5,000 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na
163	C②	ま、あの一、こちらの会社ですね（セラー：Ừm）、えーと、ま、通常は、えー、発注数 1 万ですけど<笑い>。		Pr2b
164	バイヤー	多いですね。		NT
165	C②	1 万ですけど、今回初めてですので、初めて、あの一、やり取り（バイヤー：うん）なので、5,000、5,000 枚はいかがでしょうか。		Pr5 Pr7
166	バイヤー	ま、5,000 枚でも随分多いですね。		na
167	C②	5,000 chiếc vẫn hơi nhiều anh ạ。	5,000 枚はまだちょっと多いです、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> 。	Pr2a
168	バイヤー	もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけどね。		na
169	C②	Anh có thể bớt xuống [小声で] thêm nữa được không ?。	<u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> はさらに減らしてくださいませんか。	Pr2a

170	セラー	Ừm, thưa ông là tối thiểu mỗi đơn hàng thì chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có cái lợi nhuận trong này。	うーん、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、1回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）がこの中から採算が取れるように、（相手を含まない「我々」）は最低でも 5,000 枚達しなければなりません。	na
171	C②	最低注文数はですね、5,000 個。		Pr2b
172	C②	ま、それじゃないと <u>売り上げ</u> ですね、利益が出ないです<笑い>。		Pr2a Pr2b
173	バイヤー	うーん、そうですか。		NT
174	バイヤー	ま、あの一、全部で 10 万枚ぐらいは考えているんですね。		na
175	C②	10 万ですね。		IR1
176	バイヤー	はい。		
177	C②	はい。		
178	バイヤー	私どもは、あの一、ゆっくり 2,000 枚ずつ（C②：うん）50 回（C②：うん）、1 年かけてお客様に配ろうと思っています。		na
179	バイヤー	ま,,		na
180	C②	<です>{<} 【 【。		na
181	バイヤー	】】<です>{>}から、なんとか 2,000 枚でお願いできないかと。		na

182	C②	Thì bác ý, ừm, muốn thương lượng với anh.	えーと、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle) は、うーん、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) と交渉したいです。	Pr2a Pr4 Pr8
183	C②	Đây là bên bác ý sẽ muốn đặt khoảng 10,000 chiếc.	それは、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle) は 1 万枚ぐらい発注したいです。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
184	セラー	Ừm.	うーん。	NT
185	C②	Và sẽ order trong 50 lần.	それから、50回オーダーします。	Pr2a
186	C②	Mỗi lần là 2,000 chiếc.	毎回 2,000 枚です。	na
187	C②	Thì không biết là như thế thì có được không, với cái số lượng 2,000 chiếc trong vòng, à, trong 50 lần order.	果たしてそれでいいですか、50回のオーダーで、あー、2,000 枚の数では？。	Pr2a Pr5
188	C②	Tức <là>{<} 【 【。	つまり。	na
189	セラー	】】 <Tổng>{>} lượng 1 năm (C② : Vàng) là đặt bao nhiêu, số lượng là bao nhiêu ?。	1 年間の発注の総数 (C② : はい) はどのぐらい、数はどのぐらいですか。	IR4
190	C②	À, cũng không hẳn là 1 năm ạ.	あー、1 年間とは限りません。	
191	C②	1 年間ではないですね。		
192	C②	ま、50 回の 2,000 枚。		
193	バイヤー	を 1 年間にかけて,,		IR1
194	C②	あ、<1 年間>{<}。		
195	バイヤー	トータル>{>}で、えー、10 万枚。		

196	C②	1 năm là 10,000 chiếc ạ。	1 年間は 1 万枚です。	na
197	セラー	1 năm là 10,000 chiếc ?。	1 年間は 1 万枚 ?。	IR4
198	C②	Dạ vâng。	はい。	
199	C②	Thì à, bác ấy sẽ xuống đơn hàng cho mình là 2,000 chiếc mỗi lần và sẽ chia thành 50 lần。	えーと、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle）は（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）に下す発注は毎回 2,000 で、50 回に分けます。	
200	セラー	Là 1 năm đúng không ?。	1 年で正しいですか。	
201	C②	Dạ vâng。	はい。	
202	C②	Thì không biết là số lượng 2,000 chiếc như thế thì có, bên mình có làm được không ?。	えーと、果たして、そのような 2,000 枚だと、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側はできますか。	
203	セラー	Hừ, 50 lần mà,,	うん [↑]、50 回に,,	
204	C②	Đúng rồi, 10,000 chiếc mà anh。	そうです、1 万枚ですよ、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）。	
205	セラー	2,000 chiếc thì nó phải là . . . 。	2,000 枚だと、～でなければなりません。	
206	C②	Đúng rồi, 5x2 là 10。	そうです、5x2 は 10 になります。	
207	セラー	100,000 chiếc chứ ?。	10 万枚でしょ ?。	
208	C②	50 lần。	50 回。	
209	セラー	Hừ ?。	うん [↑] ?。	
210	C②	À . . . 。	あー . . . 。	
211	C②	あれ [↑] 2,000、2,000 枚。		Re

212	バイヤー	<2,000 枚 55 回>{<}	
213	セラー	<2,000 lần、50 lần>{>}	2,000 回、50 回。
214	バイヤー	だから,,	
215	C②	50 回。	
216	バイヤー	10、10 万でしょ。	
217	C②	10 万じゃなくてって言われたんですけど、100、100 万みたい<笑い>。	
218	バイヤー	2,000、2,000 5 回で 1 万だから、50 回で 10 万。	
219	C②	ん？。	
220	C②	2,000x‘かける’<50>{<}	
221	バイヤー	<50>{>}	
222	C②	だから、これは [桁数を数える] . . . 。	
223	バイヤー	ゼロが、2、4、5 つ。	
224	C②	10,000、ừ、100,000 chiếc đúng rồi anh。	1 万、うん [↑]、10 万枚が正しいです、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)。
225	セラー	Thế là tổng 1 năm là,,	えーと、1 年間の総数は,,
226	C②	Là 100,000 <chiếc>{<}	10 万枚です。
227	セラー	<bên>{>}họ muốn đặt là 100,000 chiếc tổng (C② : Dạ vâng) cái cái <đơn hàng đúng không ?>{<}	彼ら側が発注したいのは発注の総数が 10 万枚 (C② : はい) で正しいですか。
228	C②	<À 、 không 、 không phải>{>}10,000。	あー、いいえ、1 万ではありません。

229	C②	Lúc này em nói 10,000 đúng không ạ ?。	(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) は先ほど 1 万枚と言ったということで正しいですか。	
230	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
231	C②	À, vâng, em xin lỗi。	あー、はい、(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) は詫びます。	
232	C②	À, 100,000。	あー、10 万。	
233	セラー	100,000 chiếc <đúng không>{<} ?。	10 万枚で正しいですか？。	
234	C②	<Dạ vâng>{>}、100,000 chiếc。	はい、10 万枚です。	
235	セラー	Chia thành 50 lần。	50 回に分けます。	
236	C②	Dạ vâng。	はい。	
237	セラー	Mỗi lần <2,000 chiếc>{<}。	毎回 2,000 枚。	
238	C②	<Mỗi lần>{>}2,000。	毎回 2,000。	
239	セラー	Ừ。	うーん。	
240	バイヤー	いいですか。		
241	C②	あっ、そうですね、はい。		
242	C②	失礼しました。		
243	セラー	Đúng không , chính xác không ?。	正しいですか、正確ですか。	
244	C②	Đúng ạ。	正しいです。	
245	セラー	Ừ。	うん。	
246	セラー	Ồ, nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc ý (C② : Ừ) và từ những đơn hàng thứ 2 trở đi là	えー、もし、最初の発注が 2,000 枚で (C② : うん) 、2 回目以降の発注が 5,000 枚であれば、(相	na

		5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	手を含まない「我々」)は対応できます。	
247	セラー	Tuy nhiên là mỗi lần mà 2,000 chiếc thì thực sự là khó ạ。	しかし、毎回 2,000 枚だと、本当に難しいです。	na
248	C②	À, tức là đơn hàng đầu tiên thì 2,000 chiếc là được <ấy gì ạ>{<} ?。	あー、つまり、最初の発注は 2,000 枚でいいでしょう？。	IR1
249	セラー	<Đúng rồi>{>}。	そうです。	
250	セラー	<Thì>{<} 【 。	えーと。	
251	C②	】 >Và>{>} đơn hàng tiếp theo là 5,000 chiếc ạ ? 。	それから、次の発注は 5,000 枚ですか。	
252	セラー	Từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc。	2 回目以降の発注は 5,000 枚です。	
253	C②	えーと、まっ、えーと、しょっ、初回のロットですね、まず、えーと、1 回目の発注,,		Pr2b
254	バイヤー	1 回目のね。		NT
255	C②	1 回目は 2,000 個でいいです。		na
256	C②	2,000 枚、あ、2,000 枚でいい、OK です。		na
257	C②	ですけど、あの一、次回、2 番目から、2 回からは 5,000 枚でお願いします。		Pr5
258	バイヤー	うーん、そうですね。		NT
259	バイヤー	あー、はい、分かりました。		na

260	バイヤー	ま、ただ、あの一、私どもはなるべく、あの一、在庫を持ちたく（C②：はい）、ま、たくさん持たないように（C②：うん）したいと思いますので、ま、最初は、あの一、1週間ごとにお願ひしようと思っていたんですけれども、ま、それだと、え一、10日ずつ空けて発注するようにします。		na
261	バイヤー	ですから、え一、最初の、ま、御社のご希望通りで、最初は2,000（C②：はい）、え一、後は5,000でと（C②：はい）いうことですね。		na
262	C②	最初は2,000。		IR1
263	バイヤー	うん。		
264	C②	それは1週間後‘あと’。		
265	バイヤー	そうですね、2,000、後1週間とっていたので。		
266	C②	うん。		
267	バイヤー	ま、ただ、5,000になると10日毎。		
268	C②	2、あ、5,000の方は10日<毎>><{}>？。		
269	バイヤー	<とお>>{}、はい、そうですね。		
270	C②	は発注を入れてという形<です>><{}>。		

271	バイヤー	<うん、と>{>}いう形で。		
272	C②	Ồm, với <u>cái điều kiện như bên anh vừa nói là 2,000 chiếc thì là đơn hàng đầu tiên,,</u>	うーん、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 側が只今話した 2,000 枚が最初の発注で,,</u>	Pr2a
273	セラー	Đúng rồi.	そうです。	NT
274	C②	và <u>đơn hàng tiếp theo là 5,000 chiếc thì bác ấy đồng ý.</u>	次の <u>発注</u> が 5,000 枚という条件に対しては、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は同意します。	Pr2a Pr4 Pr8
275	C②	Tuy nhiên là 2,000 chiếc của <u>đơn hàng đầu tiên</u> thì <u>bác ấy</u> sẽ đặt sau 1 tuần.	しかし、最初の <u>発注</u> の 2,000 枚は <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は 1 週間後に発注します。	Pr2a Pr4 Pr8
276	C②	Còn 5,000 chiếc thì sẽ là sau 10 ngày.	5,000 枚の方は 10 日後になります。	na
277	セラー	Ừm.	うーん。	NT
278	C②	<u>Có được không ?</u> .	<u>いいですか。</u>	Pr5
279	セラー	Đầu tiên là 2,000 tấm đúng không ạ ? .	最初は 2,000 枚で正しいですか。	IR4
280	C②	Vâng.	はい。	
281	セラー	Thứ 2, từ đơn hàng thứ 2,,	2 番目、2 番目以降の発注は,,	
282	C②	5,000.		
283	セラー	5,000 tấm và cách nhau là 10 ngày.	5,000 枚で、間隔は 10 日です。	
284	C②	Vâng.	はい。	
285	セラー	Rồi.	了解です。	

286	セラー	Ồ, về cái, huh?。	えー、～について、うん [↑] 。	
287	C②	Không, không。	いいえ、いいえ。	
288	セラー	Về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì。	最小発注数と発注のタイミングについては何も問題はありませ ん。	na
289	セラー	Tuy nhiên là về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông ạ。	しかし、納期については私も（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）とものと協議したいです。	na
290	C②	ちょっと、えーと、ま、先の発注数は、ま、OK ですね（バイヤー：うん）、 <u>2,000 と 5,000</u> 。		Pr2a Pr2b Pr3b
291	C②	ま、納期のことについて話したいですが。		Pr2b
292	バイヤー	はい。		NT
293	セラー	Vâng, với 2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi mà nhận được đơn đặt hàng。	はい、最初の 2,000 枚に対しては（相手を含まない「我々」）は発注書をもらってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷する予定です。	na
294	C②	Dạ vâng。	はい。	na
295	セラー	Và sẽ chuyển được、và sẽ chuyển bằng đường thủy。	それから、船便で運べ、運びます。	na
296	C②	Ừm, xuất hàng sau 1 tuần sau khi nhận được đơn hàng đúng không anh?。	うーん、発注書をもらってから 1 週間後に出荷するということ で正しいですか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）?。	IR1

297	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
298	C②	Và sẽ đi bằng đường thủy đúng không ạ ?。	それから、船便で運ばれるということで正しいですか。	
299	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
300	C②	ま、えーと、初回の(バイヤー: うん) 2,000 枚ですね、えー、1 週間後‘あと’発注、発注,,		Pr2b
301	バイヤー	発注書。		NT
302	C②	発注書ですね、発注書を、えー、受けてから 1 週間後‘あと’出荷という形ですけど (バイヤー: うん)、船、あ、船便で。		Pr2b
303	セラー	Vâng, và với 5,000 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng。	はい、それから、次の 5,000 枚に対しては発注書をもらってから 2 週間後に (相手を含まない「我々」) の倉庫から出荷します。	na
304	セラー	Thì không biết là với cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào ạ ?。	えーと、果たしてそのような納期で (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) はどう思いますか。	NT
305	C②	À, xuất khỏi kho sau ?。	あー、～後に出庫します？。	
306	セラー	2 tuần。	2 週間。	
307	C②	2 tuần sau khi nhận được đơn hàng đúng không anh ?。	発注書をもらってから 2 週間後にということで正しいですか、 (自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) ?。	IR1

308	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
309	C②	あ、えー、次の 5,000 枚は（バイヤー：はい）、えー、あ、こちらの会社の、えー、倉庫出荷という形ですけど、えー、ちゅうは、えー、注文書を受けてから 2 週間,,		na
310	バイヤー	[小声で] 2 週間、うーん。		NT
311	C②	倉庫出荷。		na
312	バイヤー	ま、通常は、あの一、注文して 7 日後には私どもの倉庫に届くものなんですね。		NT
313	バイヤー	ま、ですから、御社の倉庫から出るのが 7 日後だと、こちらの倉庫に着くのはもっと遅くなりますね。		na
314	C②	うん。		na
315	C②	Nếu mà sau khi mà xuất hàng khỏi kho bên anh mà như anh nói lúc này là 1 tuần thì như thế là <u>bác ấy nghĩ là sẽ muộn so với cái lịch nhập hàng của bác ý.</u>	もし、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> が先ほど話したように、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 側の倉庫から出荷するのが 1 週間後だと、それなら、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> の入荷のスケジュー	Pr2a Pr4 Pr8

			<u>ールより遅れると</u> 考えていま <u>す。</u>	
316	セラー	Ừm.	うーん。	NT
317	C②	Nên là	そのため	na
318	バイヤー	ま、納期は、だから、最初の 2,000 枚は (C② : うん) 注文 してから 10 日後に (C② : う ん)、ま、船でも飛行機でも何 でもいいですが (C② : うん)、 私どもの倉庫に届くというの が条件です。		na
319	C②	こちらの？。		IR1
320	バイヤー	我々の,,		
321	C②	倉庫に届く？。		
322	バイヤー	倉庫に、はい。		
323	バイヤー	で、ま、後の 5,000 枚について も、うーん、発注して 2 週間 後 (C② : うん) には、あの一、 御社の倉庫から出るのではな く、こちらの倉庫に,,		na
324	C②	到着。		na
325	バイヤー	届くようにしていただきたい です。		na
326	C②	Thì <u>bác ấy muốn nói về cái thời</u> <u>gian giao hàng ý anh.</u>	えーと、 <u>(自分の父親より年配</u> <u>の第三者に用いる三人称／敬称</u> <u>≈uncle)</u> は納期について話した <u>いですよ、(自分と同年代、又は</u>	Pr2a Pr4 Pr8

			<u>自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称</u> 。	
327	C②	Cái <u>đơn hàng</u> đầu tiên, 2,000 chiếc ấy ạ, thì là, không phải là sau, ờ, xuất khỏi kho bên anh <u>sau 1 tuần sau khi mà bên em</u> đưa đơn hàng mà là 2,000 chiếc với điều kiện là sau 10 ngày nhưng mà phải đến kho <u>của bác, bên bác ý</u> 。	最初の発注、2,000 枚よ、えーと、～後ではなく、えー、 <u>(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称)</u> 側が発注書を出してから <u>1 週間後に</u> (自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 側の倉庫から出荷するわけではなくて、2,000 枚だが、条件は 10 日後に <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> の倉庫に、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> 側に届かなければなりません。	Pr2a Pr4 Pr8
328	セラー	Ừm。	うーん。	NT
329	C②	Dạ, chứ không phải xuất khỏi kho bên anh。	はい、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 側の倉庫から出荷するわけではありません。	na
330	セラー	Ừm。	うーん。	NT
331	C②	Và đường thủy hay là đường máy bay thì thế nào cũng được。	それから、船便でも、又は飛行機でもいいです。	Pr6
332	セラー	Ừm。	うーん。	NT

333	C②	Ừm、nhưng mà phải là đến kho bác ý sau 10 ngày。	うーん、しかし、10 日後には（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）の倉庫に届かなければなりません。	na
334	C②	Còn cái <u>đơn hàng</u> tiếp theo 5,000 chiếc thì sẽ là sau 2 tuần đến kho <u>bác ý</u> 。	次の 5,000 枚の <u>発注</u> の方は 2 週間後に（ <u>自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle</u> ）の倉庫に届きます。	Pr2a Pr4 P48
335	セラー	À、anh hiểu rồi。	あー、（自分が男性で、相手の兄の年代の場合に用いる一人称）は分かりました。	na
336	セラー	Vâng、điều kiện hàng mà đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ。	はい、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
337	C②	<u>そういう条件</u> 、了解しました。		Pr2a Pr2b
338	C②	えーと、対応できます。		Pr7
339	バイヤー	はい。		NT
340	セラー	Vâng、nhưng trong hợp đồng cũng phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng khi mà không thể、cái thời hạn giao hàng không đúng hạn vì việc thời tiết xấu hoặc là vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy ạ。	はい、しかし、契約書にも、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りにできない、納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納品の延長を求めることができるかと必ず明記しなければなりません。	na
341	C②	Ừm。	うーん。	na

342	C②	ま、えーと、取引ですね（バイヤー：うん）、 <u>取引の</u> 、えー、契約書ですね、ま、あの一、えーと、ま、天気が悪い時とか、ま、そういう、ま、何も出来た い時、あの一、納期の、えー、延期する、そういうことについて必ず記載していただきたいと（バイヤー：あ） <u>言っていた</u> <u>んで</u> けど。		Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
343	バイヤー	不可抗力ですね。		IR4
344	C②	そう、不可抗力。		
345	バイヤー	ま、不可抗力は、あの一、載せ ましょう。		na
346	C②	うん。		na
347	C②	Thì đương nhiên là về cái, <u>những</u> <u>cái như là thời tiết xấu</u> hoặc là những cái bất khả kháng như thế thì đương nhiên là <u>thời gian giao</u> <u>hàng sẽ được gia hạn a.</u>	えーと、もちろん、 <u>そのような</u> <u>悪天候</u> 、又は不可抗力はもちろ ん <u>納期は延期されます。</u>	Pr2a Pr2b
348	セラー	Dạ vâng, cảm ơn ông。	はい、（年配の男性の相手に用 いる二人称／敬称≈Mr）、ありが とうございます。	NT
349	バイヤー	えー、後、ま、あの一、当社の 支払いの条件ですけれども。		na
350	C②	Thì cái điều kiện thanh toán a。	えーと、支払い条件です。	Pr2b

351	バイヤー	で、一応毎月 10 日の締めで、えー、翌月末 (C②: うん) 銀行に支払いをさせていただきたいということで (C②: うん) よろしいですか。		na
352	C②	毎月 10 日で、えー・・・。		IR1
353	バイヤー	翌月末に銀行にし、振り込み。		
354	C②	翌月末。		
355	バイヤー	はい。		
356	C②	[小声で] 翌月末。		
357	C②	[小声で] 毎月 10 日、翌月末で支払うという形ですね、はい。		Pr2a Pr4 Pr8
358	C②	Thì, điều kiện thanh toán thì không biết là, <u>bác ấy</u> muốn là, ờm, sẽ tổng kết vào ngày 10 hàng tháng (セラー: Ủm) và sẽ thanh toán vào, ờ, tháng tiếp theo。	えーと、支払い条件は果たして、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は、うーん、毎月 10 日にまとめて (セラー: うーん)、それから翌月に、えー、支払いたいです。	
359	C②	翌月末ですね。		
360	バイヤー	翌月末。		
361	C②	Vào cuối tháng tiếp theo。	翌月末に。	
362	セラー	Ờ。	えー。	NT
363	C②	Tổng kết vào ngày 10 hàng tháng và thanh toán vào cuối tháng tiếp theo thì không biết có được không ạ?。	毎月 10 日にまとめて、それから翌月末に支払うのは果たしていいですか。	Pr3b

364	セラー	Vâng, tôi hiểu rồi。	はい、私は分かりました。	na
365	セラー	Ồ, chốt vào mùng 10 hàng tháng thì tôi đồng ý。	えー、毎月 10 日に締めることは私は同意します。	na
366	C②	Ừm。	うーん。	na
367	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn là sẽ được chuyển khoản vào ngày mùng 10 của tháng sau chứ không phải là cái ngày cuối, cuối tháng của tháng sau。	しかし、（相手を含まない「我々」）は最終日、翌月末ではなくて、翌月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています。	na
368	C②	Ừm。	うーん。	na
369	C②	翌月ですね、翌月末ですね。		IR1
370	バイヤー	そう。		
371	C②	Tức là。	つまり。	
372	C②	というのは次の月‘げつ’<の>{<}【】。		
373	バイヤー	】<うん>{>}、から今月 10 日に、12 月 10 日に締めると、		
374	C②	1<月>{<}。		
375	バイヤー	<1>{>}月末、1 月 31 日。		
376	C②	Có nghĩa là chốt vào ngày 10, ví dụ tháng này là ngày, à, tháng 12 rồi đúng không ạ?。	つまり、10 日に締めて、例えば、今月は日、あー、もう 12 月ですよ。	IR1
377	セラー	Ừm。	うーん。	
378	C②	Thì chốt vào ngày 10 tháng 12 này (セラー: Ừm) và chuyển khoản sẽ vào, ờ, vào tháng 1, cuối tháng 1。	えーと、今月 12 月 10 日に締めて (セラー: うーん)、それから、えー、1 月、1 月末に振り込みます。	

379	セラー	Ừm.	うーん。
380	C②	Thì là đúng như anh nói đấy ạ.	えーと、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) が言った通りです。
381	C②	Đó là,,	それは,,
382	セラー	Thì, thì,,	えーと、えーと,,
383	C②	là bác ấy sẽ thanh toán.	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が支払います。
384	セラー	thì bên phía bác ấy là đang muốn là thanh toán vào cuối tháng sau đúng không ?.	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) 側は翌月末に支払うことを望んでいるよね?。
385	C②	Vâng.	はい。
386	セラー	Cuối tháng 1 đúng không ?.	1 月末ですよ?。
387	C②	Cuối tháng 1.	1 月末です。
388	セラー	Thì bây giờ chốt vào ngày mùng 10 hàng tháng thì bên anh đồng ý.	えーと、今、毎月 10 日に締めることは (自分が男性で、相手の兄の年代の場合に用いる一人称) 側は同意します。
389	C②	Dạ vâng.	はい。
390	セラー	Nhưng mà mong muốn là sẽ được thanh toán vào ngày mùng 10 của tháng sau luôn.	しかし、さっそく翌月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています。
391	セラー	Là ngày mùng 10 của tháng 1, chứ không phải là vào (C② : A) cái ngày cuối tháng.	月末 (C② : あー) ではなくて、1 月 10 日です。

392	C②	Tức là anh muốn là chốt vào, à, thanh toán vào ngày 10,,	つまり、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) はさっそく翌月 10 日に締め、あー、支払うことを望んでいます。	
393	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
394	C②	của tháng sau luôn.		
395	C②	えーと、えー、締めは 10 日でもいいですけど (バイヤー：うん)、えー、お支払いは、えー、次の月‘げつ’の末じゃなくて、えーと、次の月‘げつ’の 10 日。		Pr2b
396	バイヤー	10 日。		
397	C②	はい<笑い>、支払いして。		
398	バイヤー	翌月の 10 日ですか。		IR4
399	C②	はい。		
400	バイヤー	うーん、そうですね。		NT
401	バイヤー	ま、あの一、えー、値段も納入の、えー、枚数も、それから (C②：うん) 納期も、ま (C②：うん) 考慮していただきましたから (C②：うん)、それでは、し、支払いについては、ま、御社のおっしゃる通り、えー、毎月、えー、10 日の締めで (C②：うん)、翌月 10 日 [↑] ?。		na
402	C②	うん、はい。		na

403	バイヤー	に支払いさせていただきますし よう。		na
404	バイヤー	それでいかがですか。		na
405	C②	Thì vì là <u>bên anh đã có những cái cố gắng là làm đơn hàng cho bên em từ 2,000 với cả giá thành cũng rất là phù hợp</u> cho nên là <u>bác ấy đồng ý</u> (セラー : Ủm) <u>với cái điều kiện thanh toán là thanh toán vào ngày 10 tháng tiếp theo.</u>	えーと、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 側が (自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) 側のためにととても適切な価格で発注を 2,000 枚台にするように努力してくれましたので、 (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は (セラー : うーん) 翌月 10 日に支払うという支払い条件に同意します。</u>	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
406	セラー	Vâng, cảm ơn ông.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
407	C②	ありがとうございます。		Pr2b

D 氏 場面①				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Dạ vâng, thì trước tiên là mình, về giá thì sẽ tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm hay không。	はい、えーと、まずは、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)、価格については商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
2	セラー	Nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 185 yên 1 chiếc。	もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」) が望む価格は1枚185円です。	na
3	D①	Không có tên doanh nghiệp ạ ?。	企業名がありませんか。	IR1
4	セラー	Dạ vâng ạ。	はい。	
5	D①	で、あの一、値段につきましては(バイヤー：うん)、あの一、企業の名前が、えー、ま、 <u>このタオル</u> に載っているか、の、あ、載らないかということによって、あの一、異なると思いますが、えー、まず、あの一、企業名が、あ、載っていない場合は、あの一、1枚当たり大体185円を、という値段(バイヤー：うん)希望しております。		Pr2a Pr2b
6	バイヤー	ま、これは、あの一、お客さんに無料で差し上げる品物なんですね。		na

7	バイヤー	ですから、ま、あの一、やっぱり会社の名前がないと宣伝にならないということで、えー、会社の名前は必ず入れていただくというのは、ま、条件、ま、そうする必要があります。		na
8	D①	うん。		na
9	D①	Thế cái <này>{<} 【 【。	えーと、これ。	na
10	バイヤー	】】<ま>{>}、それと、あの一、会社の名前はちょっと長くて、えー、10 文字になりますね。		na
11	D①	うん。		na
12	D①	10 文字,,		IR1
13	バイヤー	はい。		
14	D①	以内ですね。		
15	D①	はい、分かりました。		
16	D①	À, vì đây là cái khăn mà chúng tôi sẽ dùng để tặng cho khách hàng, thế cho nên là cái điều kiện bắt buộc đây là phải có tên của công ty lên trên sản phẩm。	あー、これは（相手を含まない「我々」）が顧客に贈るために使う <u>タオル</u> なので、そのため、必須条件は <u>商品</u> に会社名を載せることです。	Pr2a Pr2b
17	D①	Thế cái tên công ty (セラー : Ủm) nó cũng không dài lắm。	えーと、会社名も（セラー : うーん）あまり長くないです。	na
18	D①	Nó chỉ trong khoảng (セラー : Ủm) 10 chữ cái thôi ạ。	それは 10 文字ぐらい以内（セラー : うーん）だけです。	na
19	セラー	Dạ vâng。	はい。	na

20	D①	Vàng, đắt thì	はい、そう、えーと	na
21	セラー	Dạ vàng, với thì, với cái việc in 10 chữ lên, à, lên, lên khăn,,	はい、刺繍ではなく、タオルに、に、あー、10 文字プリントすることについて、について、えーと、（相手を含まない「我々」）が望む価格は 187 円になります。	na
22	D①	Vàng, trong vòng <10>{<} 【 【	はい、10 以内。	na
23	セラー	】 】 <mà>{>} không phải thuê thì mà giá chúng tôi mong muốn sẽ là 187 yên ạ。		na
24	D①	In thì là 187 đúng không ạ ? 。	プリントなら 187 ということで正しいですか。	IR1
25	セラー	Vâng ạ。	はい。	
26	D①	Vàng。	はい。	
27	D①	Thế còn thuê ạ ? 。	刺繍の方はどうですか。	IR3
28	セラー	Thế còn trong trường hợp thuê thì sẽ đắt hơn、 sẽ là 190 yên。	それから、刺繍の場合はより高くて、190 円になります。	
29	D①	Ừm。	うーん。	
30	セラー	Giả sử dùng khăn này trong vòng 1 năm tới thì chia ra mỗi tháng sẽ là chưa đến 16 yên。	このタオルをこれから 1 年間使うとしたら、割ると、毎月 16 円未満になります。	na
31	D①	Ừm。	うーん。	na
32	セラー	Và mỗi ngày tính ra chỉ mất khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日計算すると 0.5 円ぐらいにしかかかりません。	na

33	D①	はい、えー、ま、あの一、10 文字以内（バイヤー：うん）ということですので、まず、あの一、ま、プリントする場合、あの一、 <u>御社の名前</u> をあの一、プリントする場合は、えー、187 円になります。		Pr2a Pr2b
34	バイヤー	うん。		NT
35	D①	で、えー、ま、 <u>プリントじゃなくて</u> 、ま、刺繍の場合はですね、刺繍はちょっと、あの一、それより高い <u>値段</u> になるんですけど、えー、190 円になります。		Pr2a
36	D①	で、えー、ま、 <u>それでもですね</u> 、例えば、そ、この、1 年間このタオルを使って頂いたら、ま、あの一、1 ヶ月 16 円にしか、あの一<バイヤーと 2 人で笑い>しょう、あの一、しないでですね。		Pr2a
37	D①	で、ま、1 日あたりは、あの一、0.5 円ですよ。		na
38	D①	<u>ま、とても、あの一、お得な値段だ</u> と思っております。		Pr2a
39	バイヤー	それは、あの一、どの色でも一緒ですか。		na
40	D①	うん？。		IR1
41	D①	はい、どの種類でも？。		

42	バイヤー	ど、色、どの色でも。		
43	D①	あっ、色、はい。		
44	D①	À, thế thì cái màu nào thì cũng thế ạ ?。	あー、それはどの色でもそうですか。	G1
45	D①	<u>Tất cả các màu đều giống nhau</u> <u>ạ ?。</u>	<u>色は全部同じですか。</u>	Pr2a
46	セラー	À, dạ vâng。	あー、はい。	na
47	D①	Cùng cái giá đây ạ ?。	その価格のままですか。	IR1
48	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	
49	D①	はい、 <u>どので、色でも</u> (バイヤー : うん) <u>同じ値段</u> なんです。		Pr2a
50	バイヤー	ま、あの一、一応、宣伝ですの で、えー、10 文字は必ず欲しい ですけども (D① : はい)、 ま、あの一、しすい、刺繍じゃ なくても、ま、10 文字あれば いい (D① : うん) とすると、 ま、どういう方法,,		na
51	D①	プリント。		na
52	バイヤー	がありますかね。		na
53	D①	うん。		na
54	D①	À, <u>tóm lại là chúng tôi khoảng</u> <u>cần 10 cái chữ cái</u> (セラー : Vâng) <u>đây ạ。</u>	あー、 <u>要するに、(相手を含ま</u> <u>ない「我々」)</u> <u>は 10 文字ぐらい</u> (セラー : はい) <u>必要ですよ。</u>	Pr2a Pr3b
55	D①	Đây, thế thì, ờ, cũng không nhất thiết phải là thêu。	そう、では、えー、必ずしも刺 繍でなくてもいいです。	Pr2b
56	D①	Vâng, thế thì ngoài <u>in</u> ra thì có phương pháp nào khác ?。	はい、では、 <u>プリント</u> 以外に何 か他の方法はありますか。	Pr3a

57	D①	<u>Hãy chỉ có in và thêu thôi ?</u> 。	<u>それともプリントと刺繍しかありませんか。</u>	Pr3a
58	セラー	Có nghĩa là ý ông ấy muốn là sử dụng phương pháp nào đây để giảm cái giá sản phẩm xuống phải không ạ ?。	つまり、（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）が言いたいのは、商品の価格を下げるために何か方法を使用するという事で正しいですか。	na
59	D①	あの一、ま、値段を下げたいという、あの一、こと<でしょうか>{<}。		Pr2b
60	バイヤー	<ま、そう>{>}です。		na
61	バイヤー	なるべく、ご、あの一（D①：はい）、コストパフォーマンスがいい方法、他にあれば、はい。		na
62	D①	Vâng, nếu như mà có cái phương pháp nào mà nó vừa rẻ mà lại vừa（セラー：À） <u>tốt</u> thì . . . 。	はい、何か安くて（セラー：あ一） <u>よい</u> 方法があれば . . . 。	Pr2a
63	セラー	Dạ vâng, thưa ông, nếu thế thì sẽ có 1 cái phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in（D①：Ừm）cho cả 10 chữ。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、そうであれば、（相手を含む「我々」）が 10 文字とも（D①：うーん）プリントのインクを 1 色だけ使うという方法があります。	na
64	セラー	Và cụ thể ở đây sẽ là màu đen。	それから、具体的にはここは黒になります。	na
65	D①	Ừm、ừm。	うーん、うーん。	na
66	セラー	Thì . . . 。	えーと . . . 。	na

67	D①	Cùng, thế thì cái giá là bao nhiêu ạ ?。	では、価格はいくらですか。	
68	セラー	Thì, à, cái giá mà sản phẩm trong trường hợp mà in cả 10 chữ 1 màu mực đen thì sẽ là 185 yên 1 chiếc。	えーと、あー、10 文字とも黒の 1 色でプリントする場合の商品の価格は 1 枚 185 円になります。	IR3
69	D①	185 tức là không thay đổi,,	185 とは当初の価格と変わりませんよ。	
70	セラー	Đúng rồi。	そうです。	IR2
71	D①	so với giá gốc đâu。		
72	セラー	Đúng rồi ạ。	そうです。	
73	D①	はい、で、あの一、 <u>一番</u> (バイヤー：うん)、あの一、 <u>安いやり方</u> と言いますと、えー、ま、その 10 文字は、ま、1 色、ま、黒で (バイヤー：うーん)、えー、ま、印刷すればですね、えー、ま、その一、ま、印刷する前の、あの一、値段と変わらない、185 円です。		Pr2a Pr2b
74	バイヤー	それは、あの一、フェイスタオルの色はどの色でも、ま、インクは黒<ということですか>{<}。		na
75	D①	<インクは黒>{>}です。		
76	バイヤー	あ、はい。		IR4
77	バイヤー	で、10 文字で。		
78	D①	10 文字で、はい。		

79	バイヤー	はい。		
80	D①	それは無料で印刷（バイヤー：うん）します、プリントします。		
81	バイヤー	と、プリントだと、こー、洗うと消えてしまうという心配があると思うんですけど、えー、その点はどうですか。		na
82	D①	うん。		na
83	D①	Vâng, à, nếu như mà <u>mình</u> in ý ạ thì không biết là khi mà <u>mình</u> giặt rồi là mình, <u>quá trình mình sử dụng</u> , <u>mình nhúng nước như thế thì</u> (セラー：Vâng) nó sẽ bị mất, mờ mất cái <u>chữ</u> đi không ạ？。	はい、あー、もし（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）がプリントすればよ、果たして、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が洗濯して、それから、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が使用する間に、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）がそのように水に浸すと（セラー：はい）、文字は消えて、薄くなってしまいますか。	Pr2a Pr2b
84	セラー	Dạ vâng, thưa ông thì cái phần mực in này sau 1 năm sử dụng thì nó sẽ bị mờ đi。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、このプリントのインクは1年間使用した後、薄くなります。	na
85	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ là nó không, không đáng kể ạ。	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na

86	D①	Ừm, ừm。	うーん、うーん。	na
87	D①	あの一、ま、 <u>確かに</u> ですね、1年間、あの一、使用頂いたら、えー、ま、そのインクは多少薄くなってなって(バイヤー：うん) しまうんですけど、でも、あの一、その一、ちょっとだけ薄くなっていく程度ですから(バイヤー：うん)、その、えー、 <u>ご心配はないでしょう</u> <u>と思います</u> 。		Pr2a Pr2b
88	バイヤー	ま、1年経てば、1番、1年持てば大丈夫ですね、うん。		na
89	D①	Vâng, nếu như mà sử dụng được trong 1 năm thôi thì cũng (バイヤー：あー) <u>nói chung là không có vấn đề gì</u> 。	はい、1年間使用できれば、もう、 <u>全体的に</u> 何も問題はありません。	Pr2a
90	セラー	Dạ vâng ạ。	はい。	NT
91	バイヤー	じゃ、価格については、プリントで、えー、黒の10文字で、1枚185円ということよろしいですか。		na
92	D①	Vâng, thế là về giá tức là nếu như <u>mình in 10 chữ và in màu đen、1 màu</u> thế thì <u>chúng ta giá là 185 yên đúng không ạ?</u> 。	はい、では、価格について、つまり、もし(<u>親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称</u>) が10文字をプリントして、それから、黒で、 <u>1色</u> でプリントすれば、(<u>相手を含む「我々」</u>)の価	Pr2a Pr2b

			格は 185 円ということで正しいですか。	
93	セラー	Dạ vâng, với cái giá đấy thì được thưa ông ạ.	はい、その価格ではいいです、 (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)。	na
94	セラー	Và ông có thể đi tìm hiểu giá của các cơ sở sản xuất khác.	それから、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na
95	セラー	Thì không có chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu ạ.	えーと、我が社より安いところはありませんよ。	na
96	セラー	Và tôi nghĩ là cái, tôi cam đoan là cái giá chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất với công ty ông.	それから、私は考え、私は(相手を含まない「我々」)が提示した価格が最適になることを保証します。	na
97	D①	はい、ま、その値段で(バイヤー：うん)結構でございます。		Pr2b
98	D①	で、また、他の、あの一、メーカーも、ま、あの一、ご参考頂いたら分かると思いますが、えー、ま、これ以上の、あの一、ま、お得の値段にならないと、あの一、自信を持って、あの一、言えますので(バイヤー：あ、はい)、是非ですね、ま、 <u>今後もよろしくお願ひしたい</u> と思います。		Pr2b Pr2a Pr5
99	バイヤー	と、ま、後は発注数なんですけれども、あの一、私どもは、あ		na

		のー、倉庫はありませんので、えー、ま、お客様に配るのは1度にではなくてので、えー、ま、1回200枚、えー、納入して頂く、頂きたいということなんですけどね。		
100	D①	うん、うん。		na
101	D①	Vâng, về cái mảng đặt hàng ấy thì bên thân [「bản thân」の言い間違い]、bản thân công ty chúng tôi ấy thì là chúng tôi không có kho để lưu trữ。	はい、発注の方については、我が社[「自身」の言い間違い]、自身は(相手を含まない「我々」)には保管するための倉庫がありません。	Pr2a Pr2b Pr3b
102	セラー	Vâng。	はい。	NT
103	D①	Thế cho nên là ví dụ như là mỗi 1 lần chúng tôi đặt khoảng độ 200 chiếc、 <u>như thế thì có được không a?</u> 。	そのため、例えば、(相手を含まない「我々」)が毎回200枚ぐらい発注すれば、 <u>それでいいですか。</u>	Pr5
104	セラー	Ừm, thì thưa ông là về số lượng đặt hàng ấy thì thông thường chúng tôi sẽ phải 1,000 chiếc cho 1 cái đơn hàng。	うーん、えーと、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、発注数については通常(相手を含まない「我々」)は1回の発注に当たって1,000枚でなければなりません。	na
105	セラー	Tuy nhiên thì đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng là 500 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」)は500枚の数量で対応できます。	na

106	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần như thế thì có được không ạ。	えーと、そのように 1 回 500 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na
107	D①	はい、えーとですよ、ま、あの一、この点につきましては（バイヤー：うん）ですね、えー、ま、あの一、ま、ほん、あの一、本社では、えー、毎回の発注だと最低限は 1,000 枚なんですけど、でも、ま、今回はですね（バイヤー：うん）、初めての、あの一、やり取りですので、ま、あの一、その数はですね、500 枚にすることはできますが、 <u>それでもよろしいでしょうか。</u>		Pr2a Pr2b Pr5
108	バイヤー	500 枚は多いですね<笑い>。		na
109	D①	Dạ vâng, <u>thế thực ra</u> cũng hơi nhiều đấy ạ。	はい、 <u>それも実は</u> ちょっと多いですよ。	Pr2a Pr2b
110	バイヤー	500 枚だと、かなり多いので、ま、できれば、あの一、もう少し小刻みに納めていただければ、いただくことはできませんかね。		na
111	D①	À, thì không biết là <u>bên mình</u> có thể hạ xuống 1 chút có được không ạ？。	あー、えーと、果たして（ <u>親密度が深まった場合に用いる一人</u>	Pr2a Pr2b Pr4

			称／二人称) 側はちょっと減らしてくださいませんか。	
112	セラー	À, thưa ông là tối thiểu mỗi đơn hàng chúng tôi phải đạt 500 chiếc thì chúng tôi mới có cái lợi nhuận trong đây ạ。	あー、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、1 回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）がその中から採算が取れるように、（相手を含まない「我々」）は最低でも 500 枚達しなければなりません。	na
113	D①	あー、あの一（バイヤー：うん）、 <u>正直に言いますと</u> 、あの一、500 枚以下だとですね、利益も出ないですから、ま、採算性も見れないですから、 <u>そこは何とかお願いできませんでしょうか</u> 。		Pr2a Pr2b Pr5
114	バイヤー	そうですね、ま、あの一（D①：うん）、全体で、こー、1 万枚を考えているんですけどね。		na
115	バイヤー	あの一、まず、私どもはゆっくり、ま、お客さんに、あの一、200 枚ずつ 50 回に分けて、お配りしようと考えているんです。		na
116	バイヤー	ですから、ま、なんとか 200 枚でお願いできればなーというのが、はい。		na

117	D①	Vâng, <u>thực ra thì là cái tổng số lượng mà chúng tôi muốn đặt tất cả là khoảng độ 10,000 chiếc.</u>	はい、実は（相手を含まない「我々」）が発注したい総数は全部で1万枚ぐらいです。	Pr2a
118	セラー	Dạ vâng。	はい。	NT
119	D①	Và chúng tôi à, sẽ chia ra làm 50 lần để tặng khách hàng。	それから、（相手を含まない「我々」）は、あー、顧客に贈るために50回に分けます。	Pr2b
120	D①	Đấy, xong mỗi 1 lần tặng khách hàng là 200 chiếc。	そう、それから1回顧客に贈るのは200枚です。	na
121	D①	Thế thì không biết là <u>bên quý công ty</u> có thể chia nhỏ cái số lần <u>đẩy ra cho tôi</u> được không ạ？	では、果たして <u>貴社側</u> は私のためにその回数を小分けしてくださいませんか。	Pr2a
122	セラー	Vâng, thưa ông, nếu mà riêng cái đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc và kể từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、もし、最初の発注だけが200枚で、2回目以降の発注が500枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
123	セラー	Chứ mỗi lần một 200 chiếc như vậy thì thực là khó đối với chúng tôi。	そのように毎回200枚だと、（相手を含まない「我々」）にとって本当に難しいです。	na
124	D①	ま、本当にですよ、あの一、ま、例えば（バイヤー：うん）、最初回は、あの一、200枚ですけど（バイヤー：うん）、その次の、あの一、時はですね、えー、500枚ではないとですね（バイヤー：うん）、やっぱり我々にはですね、本当に困り		Pr2b Pr2a Pr5

		ますので、 <u>そこを何とかです</u> <u>ね、ご理解の程</u> （バイヤー：う ん） <u>お願いいたします。</u>		
125	バイヤー	そうですか、ま、はい、分かり ました。		NT
126	バイヤー	ただ、ま、私どもとしては、こ ー、なるべく、あの一、在庫、 あの一、たくさん持たないよ うにしたいということで、ま、 最初は、あの一、1 週間ごとに、 えー、お願いしようと思って たんですけども、ま、そうな ると、大体 10 日ずつ空けて、 ま、発注するようになるかと 思いますね。		na
127	バイヤー	えー、ですから、ま、それだと、 ま、最初の、最初 200 枚,,		na
128	D①	はい、<1 週目が>{<}		na
129	バイヤー	<後、えー>{>}、500 枚（D①： はい） ということで。		na
130	D①	はい、分かりました。		IR1
131	D①	あの一、10 日間ごとでよろし い<ですね>{<}		
132	バイヤー	<そうで>{>}すね、はい。		
133	D①	Vâng, lúc đầu thì chúng tôi là định đặt là mỗi tuần là 200 chiếc.	はい、最初は（相手を含まない 「我々」）は毎週 200 枚発注す る予定でした。	Pr6

134	D①	Thế nhưng mà thế thì <u>bây giờ</u> , à, <u>nếu như mà 500 chiếc</u> thì có lẽ là tuần, lần đầu tiên thì sẽ là 200。	しかし、そうであれば、 <u>今</u> 、あ ー、 <u>もし 500 枚だと</u> 、おそらく 週、初回は 200 になります。	Pr2a
135	D①	Xong rồi 10 ngày sau thì sẽ là 500。	それから、10 日後に 500 になり ます。	na
136	D①	<u>Xong 10 ngày sau tiếp lại là 500</u> <u>chiếc tiếp</u> 、thế thì・・・。	<u>それから、次の 10 日後にまた次</u> <u>の 500 枚、では・・・。</u>	Pr2a
137	D①	Chúng tôi cũng không muốn là để tồn ở trong kho <u>tại vì không có</u> <u>kho để chứa</u> 。	<u>収納するための倉庫がないた</u> <u>め</u> 、（相手を含まない「我々」） も在庫品を持ちたくないです。	Pr2a
138	セラー	Vâng, lần đầu là 200 tấm。	はい、初回は 200 枚です。	IR4
139	D①	Dạ。	はい。	
140	セラー	Lần thứ 2 là 500 tấm。	2 回目は 500 枚です。	
141	D①	Vâng。	はい。	
142	セラー	Mỗi lần cách nhau là 10 ngày một <đúng không ạ>{<}？。	毎回は間隔が 10 日ずつという ことで正しいですか。	
143	D①	<Cách nhau là>{>} 10 ngày một、 vâng。	間隔は 10 日ずつです、はい。	
144	セラー	Dạ vâng。	はい。	na
145	セラー	À, về cái số lượng đơn hàng tôi thiếu và cái thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì ạ。	あー、最小発注数と発注のタイ ミングについては何も問題はあ りません。	na
146	セラー	À, nhưng về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông。	あー、しかし、納期については 私も（年配の男性の相手に用い る二人称／敬称≈Mr）とものと 協議したいです。	na
147	D①	はい、あの一、 <u>承知いたしまし</u> <u>た</u> 。		Pr2a

148	D①	で、えー、ま、あの一、その、えー、数とかですよ、その注文は、あの一、ことに関しては（バイヤー：うん）問題ないですけど、えー、お届けする、あの一、期間とかということについてご相談します。		Pr2b Pr3b
149	セラー	Vâng, thưa ông, thì 200 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng [xuất hàng を強調] khỏi kho chúng tôi sau 1 tuần kể từ khi nhận được cái đơn đặt hàng và sẽ gửi bằng đường thủy ạ。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、最初の200 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をもらってから1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で送る予定です。	na
150	D①	で、えー、ま、最初の200 枚は（バイヤー：うん）、えー、ま、発注していただいてから、あの一、1 週間後、あの一、ま、出荷することができます。		Pr2b
151	D①	<u>出荷する方法としてはです</u> ね、ま、船便で、えー、輸送させていただきたいと思います。		Pr2b
152	セラー	Vâng, và 500 chiếc tiếp theo thì chúng tôi sẽ xuất, xuất khỏi kho chúng tôi [xuất khỏi kho chúng tôi を強調] sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng。	はい、それから、次の500 枚は（相手を含まない「我々」）は出荷、発注書をもらってから2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na

153	D①	[小声で] 10 ngày, lúc này ông ấy bảo là 10 ngày。	10 日、(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) は先ほど 10 日だと言いました。	IR1 IR2
154	セラー	Ừm, chị cứ nói với ông ý là 500 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất kho (D① : Ừm) sau 2 tuần。	うーん、(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) はどうぞそのまま (年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) に次の 500 枚が 2 週間後に (D① : うーん) 倉庫から出荷すると話してください。	
155	D①	2 tuần chứ không phải là 10 ngày như ông ấy yêu cầu ?。	(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) が求めている 10 日ではなくて、2 週間ですか。	
156	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
157	D①	Vâng。	はい。	
158	D①	で、その次の、あの一、500 枚は (バイヤー : はい) 発注していただいてから、あの一、2 週間後、2 週間後なんですけど、はい、えー、出荷させていただきたいと思います。		Pr2b
159	セラー	Vâng, với cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy sao ạ ?。	はい、そのような納期で (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) はどう思いますか。	na
160	D①	それでもよろしいですか。		Pr2b

161	バイヤー	ま、あの一、えー、通常は、あの一、発注して、えー、7日後に私どもの倉庫に届くというのが普通なんですけどね。		na
162	バイヤー	ですから、ま、御社の倉庫から出るのが7日後ということになると、私どもの方に着くのはもっと遅くなるということですよ。		na
163	D①	Vâng, <u>thực ra thì thông thường thì tôi, theo tôi hiểu ấy thì</u> , ví dụ như khi <u>chúng tôi</u> đặt hàng là 1 tuần sau là chúng tôi nhận được hàng。	はい、 <u>実は</u> 、通常は、私は、 <u>私の理解では</u> 、例えば、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> が発注したら、1週間後に（相手を含まない「我々」）は商品を受け取ります。	Pr2a Pr3b
164	D①	Tức là đến tận tay chúng tôi <u>chứ không phải là xuất kho ở bên phía quý công ty</u> 。	つまり、 <u>貴社側での出庫ではなくて</u> 、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> の手元に届くということです。	Pr2a
165	D①	Nếu như mà bên phía quý công ty 1 tuần sau công ty mới xuất kho xong <u>sau đó lại còn thời gian vận chuyển nữa</u> thì đến tay chúng tôi nó sẽ còn muộn hơn nữa đúng không ạ？。	もし、貴社側では、会社がその1週間後にやっと出庫すれば、 <u>で、その後はまた運送の時間もあると</u> 、（相手を含まない「我々」）の手元に届くのはもっと遅くなりますよね？。	Pr2a
166	バイヤー	えー、納期の方は、ま、あの一、最初の200枚は、あの一、注文してから、とお、10日後に、我々の、あの一、倉庫に、こー、飛行機でも船でも何でもいい		na

		ので、あの一、届けていただく、いただきたいというのが条件になりますね。		
167	D①	うん、はい、あの一、納期として、また、10 日間で。		IR1
168	バイヤー	10 日後には我々の<倉庫に>{<}>,,		
169	D①	<倉庫に>{>}。		
170	バイヤー	届くと。		
171	D①	最初の 200 枚。		
172	バイヤー	はい。		
173	D①	はい。		
174	D①	Vâng, vớì, <u>chúng tôi đặt ra cái điều kiện là như thế này.</u>	はい、それから、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> はこのような条件を設けます。	Pr2a Pr2b
175	D①	Cái 200 chiếc đầu tiên ý, thì có thể là gửi bằng đường thủy cũng được đường không, đường thủy hay là như thế nào đấy nhưng với điều kiện là à, sau khi <u>chúng tôi</u> đặt hàng, đến, chuyển đến kho chúng tôi là 10 ngày, trong vòng 10 ngày。	最初の 200 枚よ、船便でも航空便でも、船便、又は何便でもいいが、条件は、あ一、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> が発注してから (相手を含まない「我々」) の倉庫に届く、届けるまでは 10 日、10 日以内です。	Pr2a
176	バイヤー	後の 500 枚の方についても、ま、発注して、え一、2 週間後には我々の倉庫に、あの一、届くように、ま、<笑いながら> そちらの方から出るのではな		na

		くて、2 週間後にはこちらの方 に届くようにしていただき たい。		
177	D①	Vâng, và 500 chiếc tiếp theo ấy thì từ khi <u>chúng tôi</u> đặt hàng cho đến khi chúng tôi nhận được thì là trong vòng 2 tuần。	はい、それから次の 500 枚は(相 手を含まない「我々」)が発注 してから (相手を含まない 「我々」)が受け取るまでは2 週 間以内です。	Pr2a Pr2b
178	セラー	À, dạ vâng, thưa ông thì với cái điều kiện đến, hàng đến kho của công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì bên tôi có thể đáp ứng được。	あー、はい、(年配の男性の相 手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、届く、その ように 10 日後と 2 週間後に(年 配の男性の相手に用いる二人称 ／敬称≈Mr) の会社の倉庫に商 品が届くという条件は私達は対 応できます。	na
179	D①	はい、ま、できるだけお応えし ますので、ま、そのー、え ー・・・。		Pr7
180	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng thì cũng phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái thời [「thời gian」の途中]、gia hạn cái giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy ạ。	はい、しかし、契約書にも、悪 天候、又は何かの不可抗力によ り期限通りに納品できない時 は、セラーはバイヤーに対して 時[「時間」の途中]の延長、納 品の延長を求めることができ ると必ず明記しなければなりませ ん。	na

181	D①	はい、えー、ま、あの一、でも、ま、契約書の中にはですね、こういう条件を付けたいですけど、例えば、やむを得ない時に、例えば、天候が悪い時とか、また、かさ、あの一、 <u>災害の時とかですよね</u> 、その期間に合わせるができない場合ですね、その納期の、あの一、期間を延長することができる、延期することができるというような条件を付けてもよろしいですか。		Pr2a Pr2b Pr5
182	バイヤー	はい、不可抗力は、ま、構いません。		na
183	D①	Vâng, cái đây thì không vấn đề gì ạ.	はい、それは何も問題はありません。	na
184	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông.	あー、はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	NT
185	D①	Ừm.	うーん。	na
186	バイヤー	後は、あの一、当社の支払い条件なんですけれども、まい、一応毎月10日の締めで、えー、翌々月末に銀行に振り込むということでどうでしょうか。		na
187	D①	翌々月‘つき’ですよ。		IR1
188	バイヤー	翌々月‘つき’末、月末ですよ。		

189	D①	はい。		
190	D①	えー、10 日、毎月は 10 日<計算して>{<}【】。		
191	バイヤー	【】<毎月 10 日の>{>}締め。		
192	D①	締めで、その<あの一>{<}【】。		
193	バイヤー	【】<支払い>{>}が,,		
194	D①	月末【】。		
195	バイヤー	翌々月の末、月末ということです。		
196	D①	À、thông thường ý là bên chúng tôi tính toán là đến cái thời hạn trả tiền、thời hạn chuyển khoản cho bên quý công ty ấy thì là bên chúng tôi (セラー：Vâng) thường bắt đầu tính các khoản vào ngày mùng 10 hàng tháng。	あー、通常は、（相手を含まない「我々」）側が計算しているのは、お金を払う期限、貴社に振り込む期限は（相手を含まない「我々」）側は（セラー：はい）通常、毎月 10 日に各項目を計算し始めます。	Pr2b
197	D①	Thế và như vậy là đến tháng sau nữa、cuối tháng sau nữa thì <u>chúng tôi</u> sẽ chuyển vào tài khoản <u>của quý công ty</u> 。	えーと、それから、翌々月、翌々月末に <u>(相手を含まない「我々」)</u> は <u>貴社</u> の口座に振り込みます。	Pr2a
198	D①	Thì như thế có được không ạ ? 。	それでいいですか。	na
199	セラー	Dạ vâng、thưa ông、về cái việc mà chốt vào cái ngày mùng 10 hàng tháng,,	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、毎月 10 日に締めることについて,,	NT
200	D①	<Chốt vào、vâng>{<}。	締め、はい。	na
201	セラー	<thì chúng tôi>{>}đồng ý。	は（相手を含まない「我々」）は同意します。	na

202	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn là sẽ được chuyển khoản vào ngày mùng 10 tháng sau nữa (D① : Ủm) chứ không phải ngày cuối tháng (D① : Ủm) của tháng sau nữa đấy ạ.	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌々月末ではなくて（D①：うーん）、翌々月 10 日に（D①：うーん）振り込んでもらうことを希望します。	na
203	D①	Ủm。	うーん。	na
204	D①	えー、翌々月‘つき’の、あの一、月末ではなくて（バイヤー：うーん）、ま、10 日 <u>でよろしいですか</u> 、ま、こちらの、あの一、銀行口座に振り込んでいただく時は。		Pr2b Pr5
205	バイヤー	翌々月の 10 日ですか。		NT
206	バイヤー	ま、値段の方も納期の方も少し、それから、えー、枚数も考慮していただいたので、えー、じゃ、支払いについては、ま、一応御社のおっしゃる通り毎月 10 日の締めで、翌々月の 10 日に支払いさす[「する」又は「させていただく」の言い間違い]ということにしましょうか、はい。		na
207	バイヤー	それでいいですか。		na
208	D①	Vâng, thế thì <u>chúng tôi</u> sẽ chuyển khoản vào tháng sau nữa, ngày mùng 10 của tháng sau nữa <u>cho bên quý công ty</u> .	はい、では、（相手を含まない「我々」）は、翌々月に、翌々月 10 日に貴社側に振り込みます。	Pr2a Pr6

209	D①	<p>Quý công ty cũng đã rất là nhượng bộ cho chúng tôi về những điều khoản về, à, thời hạn giao hàng cũng như là số lượng đặt hàng rồi thế cho nên là chúng ta quyết để cái phương pháp thanh toán như thế nhé。</p>	<p>貴社も納期ならびに発注数につ いての、あー、条項において(相 手を含まない「我々」)にたく さん譲歩してくれたので、(相 手を含む「我々」)は支払い方 法をそのように決めましょ うね。</p>	Pr2a Pr2b
210	セラー	<p>Dạ vâng ạ, cảm ơn ông<笑い>。</p>	<p>はい、(年配の男性の相手に用 いる二人称／敬称≈Mr)、ありが とうございます。</p>	na
211	バイヤー	<p>はい。</p>		na
212	D①	<p>ありがとう (バイヤー：はい) ございました。</p>		Pr2b

D氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Vâng, thưa ông, thứ nhất là về cái giá cả của cái sản phẩm。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、まずは商品の価格についてです。	na
2	セラー	Thì, tùy thuộc vào việc mà có thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	Thì nếu mà không thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm thì giá mà chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc。	えーと、もし商品に企業名を載せないなら、（相手を含まない「我々」）が望む価格は1枚180円です。	na
4	D②	はい、あの一、値段（バイヤー：うん）については（バイヤー：はい）、価格については、あの一、ま、企業の名前がですね、ま、載っているか載ってないかということによって、えー、かわっ、多少変わるんですけど（バイヤー：うん）、えー、もし、あの一、載せない場合はですね、えー、180円1枚、		Pr2a Pr2b
5	バイヤー	180。		NT
6	D②	はい、となります。		na
7	バイヤー	うん、ま、これは、あの一、お客様に無料で差し上げる品物ですので、ま、会社の名前が入		na

		ってないと宣伝にならないですね。		
8	バイヤー	ですから、ま、会社の名前が入るといのはもう必要な条件になります。		na
9	バイヤー	後、それで、ちょっと会社の名前が長くて、えー、10文字になります。		na
10	D②	À, vàng, <u>cái sản phẩm này</u> chúng tôi là <u>chúng tôi</u> để dành tặng cho khách hàng.	あー、はい、 <u>この商品</u> は（相手を含まない「我々」）が、 <u>（相手を含まない「我々」）</u> が顧客に贈ります。	Pr2a
11	セラー	Vàng.	はい。	NT
12	D②	Thế, thế cho nên nếu như mà không có tên công ty ở <u>trên</u> , à, <u>sản phẩm khăn</u> thì sẽ không có giá trị tuyên truyền, quảng cáo (セラー: Dạ vàng) đúng không ạ.	えーと、そのため、もし <u>タオルの商品</u> 、あー、 <u>の上に会社名</u> がなければ、宣伝、広告の価値がありません（セラー：はい）よね。	Pr2a
13	D②	Thế, thế và tên công ty <u>chúng tôi</u> thì hơi dài một chút.	えーと、それから、 <u>我が社</u> の名前はちょっと長いです。	Pr2a
14	D②	Nó những 10 chữ cái cơ.	それは10文字もあります。	na
15	セラー	À.	あー。	NT
16	D②	Vàng, thế thì chúng tôi, đây là cái điều kiện cần <u>để chúng tôi giao dịch</u> là phải có tên công ty <u>trên khăn</u> .	はい、では、（相手を含まない「我々」）は、それは、 <u>（相手を含まない「我々」）が取引するための必要条件はタオルに会社名があることです。</u>	Pr2a Pr6

17	セラー	Vâng, vậy trong trường hợp mà 10 chữ mà chỉ in thôi, không phải là thêu, thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc ạ。	はい、10 文字なら、刺繍ではなく、プリントだけの場合は価格が 1 枚 185 円になります。	na
18	D②	で、あの一（バイヤー：はい）、もしですね、ま、10 文字であります、で、また、あの一、プリントと刺繍なんですけど（バイヤー：うん）、プリントだけですと、あの一、185 円<になります>{<}。		Pr2b
19	バイヤー	<185 円>{>}、はい。		NT
20	セラー	Vâng, thế trong trường hợp thêu thì sẽ đắt hơn。	はい、えーと、刺繍の場合はより高いです。	na
21	セラー	Giá sẽ là 190 yên 1 chiếc。	価格は 1 枚 190 円になります。	na
22	セラー	Giả sử dùng cái sản phẩm này trong vòng 1 năm tới thì tính ra mỗi tháng chưa đến 16 yên đâu。	この商品をこれから 1 年間使うとしたら、計算すると毎月 16 円未満です。	na
23	セラー	Và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日 0.5 円ぐらいにしかありません。	na
24	D②	はい、えー、ま、刺繍だとして <u>も</u> ですね（バイヤー：うん）、あの一、大体 1 枚当たり 190 円,,		Pr2b
25	バイヤー	190 円、<はい>{<}。		NT
26	D②	<でし>{>}て、えー、ま、あの一、1 年間、あの一、ご利用いただきまして、えー、ま、あの一、1 ヶ月、ま、16 円しかか		Pr2b

		からないし、で、また、あの一、 1 日あたりは、あの一、0.5 円 しか、あの一、消費しないと (バイヤー：<笑い>)、あの一、 一、思います。		
27	バイヤー	はい、えーと、価格ほどの色で も一緒ですか。		na
28	D②	Vâng, về giá thành như thế thì màu sắc nào thì cũng giá giống nhau à anh ?。	はい、その価格についてはどの 色でも <u>価格</u> が同じですか、 <u>(自 分と同年代、又は自分の兄の年 代の男性の相手に用いる二人 称／敬称)</u> ?。	Pr2a
29	セラー	À, dạ vâng, đúng rồi ạ, thưa ông。	あー、はい、そうです、(年配 の男性の相手に用いる二人称 ／敬称≈Mr) 。	na
30	D②	はい、ま、 <u>どの</u> (バイヤー：う ん) <u>色</u> でも同じです。		Pr2a Pr2b
31	バイヤー	ま、あの一、宣伝ですので、ま、 10 文字は必ず欲しいですけれ ども、ま、あの一、刺繍じゃな くても 10 文字入っていれば いいとすると何か他の方法あ りますか。		na
32	D②	Vâng, à, <u>chúng tôi</u> thì cái quan trọng ở đây là phải có 10 cái chữ <u>tên công ty ở trên khăn</u> 。	はい、あー、 <u>(相手を含まない 「我々」)</u> は、ここで重要な のは <u>タオルに会社名の 10 文字を 載せる必要がある</u> ことです。	Pr2a Pr3b

33	D②	Thế, thế và, à, không phải là thêu mà có thể có phương án nào khác <u>ngoài cái phương án đó để</u> <u>đưa tên khăn, à, đưa tên công ty</u> <u>lên khăn</u> không ạ ?。	えーと、えーと、それから、あ ー、 <u>タオルに名前を載せる、あ</u> <u>ー、タオルに会社名を載せるた</u> <u>めに、刺繍ではなく、その方法</u> <u>以外に何か他の方法</u> はありま すか。	Pr2a Pr2b
34	セラー	Vâng, chúng ta chỉ có 2 phương pháp là in và thêu thôi ạ。	はい、（相手を含む「我々」） はプリントと刺繍という2つの 方法しかありません。	na
35	D②	ま、プリントか、また、刺繍、 その2つの方法（バイヤー： うん）しかないですね。		Pr2b
36	バイヤー	あの一、こ一、価格的に、ま、 合理的であって、なるべく安 い方法ということで何かご提 案があれば。		na
37	D②	Vâng, à, <u>thực ra thì chúng tôi cố</u> <u>gắng làm sao mà cái giá thành nó</u> (セラー: À) <u>được rẻ nhất</u> 。	はい、あー、 <u>実は（相手を含ま</u> <u>ない「我々」）</u> は価格が（セラ ー: あー）最も安くなるように できるだけ頑張ります。	Pr2a
38	セラー	À, à。	あー、あー。	NT
39	D②	Thế, vâng, đây mà có cái hình thức nào nó hợp lý nhất thì <u>anh</u> <u>có thể đưa ra gợi ý cho chúng tôi</u> <u>được không</u> ?。	えーと、はい、そう、何か最も 妥当な形があれば、（自分と同 年代、又は自分の兄の年代の男 性の相手に用いる二人称／敬 称）は（相手を含まない「我々」） に提案を出してくだされませ んか。	Pr2a Pr5

40	セラー	Vâng, thế thì chúng ta sẽ có 1 cái phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ thôi。	はい、では、（相手を含む「我々」）は（相手を含む「我々」）が 10 文字ともプリントのインクを 1 色だけ使うという方法があります。	na
41	セラー	Cụ thể ở đây là màu đen。	具体的にはここは黒です。	na
42	D②	うん、あの一、そうするとですね（バイヤー：うん）、あの一、インクの色（バイヤー：うん）は 1 色しかない場合はですね（バイヤー：うん）、例えば、あの一、 <u>安くなるんですけど</u> （バイヤー：うん）、ま、具体的に <u>色は</u> ですね（バイヤー：うん）、黒で <u>よろしいですか？</u> 。		Pr2a Pr2b Pr5
43	バイヤー	えー、フェイス、それはフェイスタオルはどの色でも、あの一、インクは黒、文字は黒ということですか。		na
44	D②	Vâng, thế thì màu khăn nào cũng đều là màu đen hay như nào ?。	はい、では、タオルのどの色でも黒であるか、又はどうなりますか。	Pr2b
45	セラー	À, dạ vâng, đúng rồi。	あー、はい、そうです。	na
46	セラー	Cái màu khăn thì không ảnh hưởng gì, thưa ông。	タオルの色は何の影響もありません、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）。	na
47	バイヤー	うーん。		NT

48	D②	うん、ま、あの一、そのタオルの色もですね、あの一、影響はないと（バイヤー：はい）思います。		Pr2b
49	バイヤー	それで、10 文字で？。		na
50	バイヤー	10 文字でいくらというか、はい。		na
51	D②	Vâng, thế <u>nếu như mà chúng ta in 1 màu mực như thế</u> , 10 chữ thì không biết là <u>giá thành</u> sẽ bao nhiêu ạ？。	はい、えーと、もし（相手を含む「我々」）がそのように1色でプリントすると、10 文字だと、果たして <u>価格</u> はいくらですか。	Pr2a
52	セラー	À, vâng, in 10 chữ màu đen thì giá sẽ là 183 yên 1 chiếc ạ。	あー、はい、10 文字を黒でプリントすると、価格は1 枚 183 円になります。	na
53	D②	はい、あの一、1 枚当たり 183（バイヤー：うん）、あつ、183 円です。		Pr2b
54	バイヤー	83 円。		NT
55	バイヤー	後、ま、プリントですと、こー、洗うと、ま、消えてしまうではないかという、うーん、気がしますがけれども、その点はいかがですか。		na
56	D②	Vâng, à, <u>nếu như mà mình in ý</u> ạ（セラー：Vâng）、thì <u>không biết là trong cái quá trình mình sử dụng mà mình giặt</u> thì là cái <u>màu</u> nó có bị mờ đi không？。	はいー、あー、もし（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）がプリントすればよ（セラー：はい）、果たして、（親密度が深まった場合に用	Pr2a Pr2b Pr4

			いる一人称／二人称)が使用する間に、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)が洗濯すると、色は薄くなりますか。	
57	D②	Thì cái điểm đây thì không biết là như thế nào ạ ?。	えーと、その点は果たしてどうですか。	na
58	セラー	À, vâng, sau 1 năm sử dụng thì cái phần mực in nó sẽ bị mờ đi。	あー、はい、1 年使用した後、プリントのインクは薄くなります。	na
59	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ của nó cũng không đáng kể đâu ạ。	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
60	D②	Ừm。	うーん。	na
61	D②	はい、あの一、あの一、 <u>プリントですからね</u> (バイヤー：うん)、 <u>確かに</u> 1 年間ご使用いただいて、えー、ま、その色が多少落ちるんですけど、でも、そんなに、あの一、大きな、えー、影響はない (バイヤー：うん) と思います。		Pr2a Pr2b Pr3a
62	バイヤー	ま、1 年持てば大丈夫ですね。		na
63	D②	Vâng, như vậy là trong vòng 1 năm vẫn không có vấn đề gì <đúng không> {<} ?。	はい、それは、つまり、1 年間でも何も問題はない <u>ということ</u> で正しいですか。	Pr5
64	セラー	<À, dạ vâng> {>}、được ạ。	あー、はい、いいです。	NT
65	バイヤー	じゃ、価格については、えーと、プリントで、黒の 10 文字		na

		で、1 枚 183 円ということでよろしいですか。		
66	D②	Vâng, <u>thế tôi tóm lại ở đây</u> là, à, 10 chữ cái, in <u>1 màu</u> mực màu đen.	はい、えーと、 <u>私がまとめますが、ここは</u> 、あー、10 文字を黒の <u>1 色</u> でプリントします。	Pr2a
67	セラー	Vâng.	はい。	NT
68	D②	Và giá thành <u>của chúng ta</u> sẽ là 183 yên, đúng không ạ ?.	それから、 <u>(相手を含む「我々」)</u> の価格は 183 円になるということで正しいですか。	Pr2a Pr2b
69	セラー	Dạ, được ạ.	はい、いいです。	na
70	D②	<はい>{<}.		na
71	セラー	<Vâng>{>}, ông có thể đi tìm hiểu giá của những cái cơ sở sản xuất khác.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na
72	セラー	Thì cũng không có chỗ nào mà rẻ hơn chúng tôi đâu ạ.	えーと、我が社より安いところはありませんよ。	na
73	セラー	Vâng, và tôi cam đoan là cái giá mà chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất đấy ạ.	はい、それから、私は(相手を含まない「我々」)が提示した価格は最適になることを保証しますよ。	na
74	D②	Ừm.	うーん。	na
75	D②	あの一、他の、ま、あの一、所に聞いていただいても (バイヤー：はい)、あの一、この値段より安い値段はないと (バイヤー：<笑い>) 自信がありますよ。		Pr7

76	バイヤー	はい、えーと、後は、あの一、発注数なんですけれども、私どもは、あの一、倉庫をもつ、がありませんし、ま、お客様に配るのも一度ではないですね。		na
77	バイヤー	ま、ですから、1回、こー、2,000枚納入していただければありがたいですけど。		na
78	D②	はい。		na
79	D②	À, vâng, về cái số lượng đặt hàng ý a.	あー、はい、発注数についてですよ。	G1
80	セラー	Da.	はい。	NT
81	D②	Thì bản thân chúng tôi thì chúng tôi cũng không có kho <u>để trữ</u> .	えーと、（相手を含まない「我々」）自身は（相手を含まない「我々」）も <u>保管するため</u> 倉庫がありません。	Pr2a
82	D②	<u>Và thứ 2 nữa đây là chúng tôi cũng không tặng khách hàng 1 lần luôn mà chúng tôi chia thành các đợt nhỏ để tặng.</u>	それから、2番目は（相手を含まない「我々」）も顧客にすぐに1度に贈らずに、（相手を含まない「我々」）は贈るために小さなまとまりに分けます。	Pr2a
83	セラー	Vâng.	はい。	NT
84	D②	Chính vì thế là ví dụ như 1 lần <u>chúng tôi có thể đặt khoảng độ 2,000 chiếc được không a?</u>	だからこそ、例えば（相手を含まない「我々」）は1回2,000枚ぐらい発注してもいいですか。	Pr2a Pr5
85	セラー	2,000 chiếc a?	2,000枚ですか。	na
86	D②	2,000枚ですね？		na
87	バイヤー	〔頷く〕 はい。		NT

88	セラー	Vâng, về cái số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi phải nhận là 10,000 chiếc cho 1 đơn hàng。	はい、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は1回の発注に当たって1万枚で引き受けなければなりません。	na
89	セラー	Tuy nhiên là đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với số lượng là 5,000 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は5,000枚の数量で対応できます。	na
90	セラー	Thì ông xem cái số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように1回5,000枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na
91	D②	はい、あの一、普段は、あの一、 <u>弊社</u> は、えー、ま、あの一、納入するとしたらですね、ま、それは大体1万枚ですよ。		Pr2b Pr4
92	バイヤー	多いですね。		NT
93	D②	はい、で、でも、今回は初めての発注ですので、それで、えー、ま、5,000枚は、えー、ま、よろしいと思うんですが、 <u>それでもよろしい<ですか><？></u> 。		Pr5
94	バイヤー	<うーん><？>、[舌打ち] 5,000枚でも大分多いですね。		na
95	バイヤー	もう少し、こー、小刻みに納めていただければありがたいですけどね。		na

96	D②	Vâng, ừm, <u>thực ra</u> thì 5,000 chiếc thì <u>đối với chúng tôi</u> nó cũng rất là nhiều。	はい、うーん、 <u>実は</u> 5,000 枚は（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）に <u>とって</u> それもととても多いです。	Pr2a
97	D②	<u>Vì vừa rồi những cái lý do chúng tôi đã đưa ra đây a.</u>	<u>なぜなら、先ほど（相手を含まない「我々」）が提示した理由ですよ。</u>	Pr2a
98	D②	Nếu như mà chia nhỏ hơn thêm một chút nữa <u>cho chúng tôi</u> thì tốt。	もし（ <u>相手を含まない「我々」</u> ） <u>のため</u> にもうちちょっと小分けしてくれれば、いいです。	Pr2a
99	セラー	Vâng, thưa ông là tối thiểu mỗi 1 đơn hàng chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận trong đây。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、1 回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）がその中から採算が取れるように、（相手を含まない「我々」）は最低でも 5,000 枚達しなければなりません。	na
100	D②	はい、あの一、 <u>正直に言いますと</u> 、えー、5,000 枚ではと、ま（バイヤー：うん）、それ以下ですと、あの一、採算性が見れないです。		Pr2a Pr2b
101	バイヤー	そうですか、ま、あの一、私も、あの一、全部で、えー、10 万枚を考えているんですね。		na
102	バイヤー	えー、ゆっくり、こー、2,000 枚ずつ 50 回、えー、1 年をかけて、ま、お客様に配ろうと思っています。		na

103	バイヤー	ま、ですから、なんとか2,000枚でお願いできればと思うんですけど。		na
104	D②	Vâng, <u>thực ra thì cái khối lượng, tổng khối lượng chúng tôi đặt hàng sẽ rất là lớn.</u>	はい、 <u>実は</u> （相手を含まない「我々」）が <u>発注する数、総数</u> は <u>とても大きい</u> です。	Pr2a
105	D②	Nó sẽ vào khoảng độ 100,000 chiếc。	それは 10 万枚ぐらいになります。	na
106	D②	Thế, thế và chúng tôi muốn chia ra thành khoảng độ 50 lần nhỏ để chúng tôi lấy hàng để tặng cho các đối [「đối tác」の途中]、tặng cho khách hàng。	えーと、えーと、それから、（相手を含まない「我々」）は、パート [「パートナー」の途中] に贈る、顧客に贈るための商品を（相手を含まない「我々」）が仕入れるために 50 回に分けたいです。	Pr2a Pr2b Pr3b
107	D②	<u>Thế, thế thì không biết là bên quý công ty có cái phương án nào mà hỗ trợ chúng tôi cái điều kiện này không?</u>	えーと、では、この条件で果たして貴社側は（相手を含まない「我々」）にサポートする方法が何かありますか。	Pr5
108	セラー	Dạ, vâng, vậy thì nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc và từ đơn hàng thứ 2 trở đi sẽ là 5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	はい、はい、では、もし、最初の発注だけが 2,000 枚で、2 回目以降の発注が 5,000 枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
109	セラー	Chữ mỗi lần mà 2,000 chiếc thì rất là khó với chúng tôi ạ。	毎回 2,000 枚だと、（相手を含まない「我々」）にとって本当に難しいです。	na

110	D②	はい、あの一、最初のはっちょ、あの一、発注はですね (バイヤー：うん)、最初回の発注は、えー、ま、2,000 枚で、その次は、あの一、5,000 枚でよろしいですか。		Pr5
111	D②	ま、本当にですね、それ以上 (バイヤー：<笑い>)、ま、やっぱりですね、難しい(バイヤー：うん) ですね。		Pr2b
112	バイヤー	そうですね、はい、分かりました。		NT
113	バイヤー	ま、ただ、あの一、私どもはなるべく在庫をたくさん持ちたくないということを考えてますので、ま、最初は、あの一、1 週間ごとをお願いしようと思ってたんですけども、ま、それだと、えー、10 日ずつ空けて発注するようにします。		na
114	バイヤー	ですから、ま、えー、御社のご希望通りで、最初は 2,000、えー、後は 5,000 ということで。		na
115	D②	Vâng, à, nếu thế thì, ừm, ờ, cái khoản, cái <u>thời gian đặt hàng</u> lúc đầu chúng tôi định là mỗi 1 tuần đặt 1 lần。	はい、あー、そうであれば、うーん、えー、その一、(相手を含まない「我々」) は最初に <u>発注の時間</u> が 1 週間に 1 回発注する予定でした。	Pr2a
116	セラー	Dạ。	はい。	NT

117	D②	Và mỗi lần 2,000 chiếc。	それから、毎回 2,000 枚です。	Pr2a
118	D②	Thế nhưng mà nếu như theo cái điều kiện quý công ty đưa ra tức là cái lần <u>đặt hàng</u> đầu tiên là 2,000 chiếc và xong cái lần sau (セラー：Vàng) là 5,000 chiếc thì có lẽ chúng tôi sẽ <u>kéo dài cái khoảng thời gian đặt hàng</u> <u>đấy ra</u> là 10 ngày 1 lần <u>anh a</u> 。	しかし、もし貴社が設けた条件に応じれば、つまり、初回の <u>発注</u> が 2,000 枚で、次回が（セラー：はい）5,000 枚だと、おそらく（相手を含まない「我々」）はその発注の期間を 10 日に 1 回に延ばしますよ、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）。	Pr2a
119	D②	Đề、bản thân chúng tôi cũng không muốn để nó tồn đọng trong kho lâu、ạ。	なぜなら、（相手を含まない「我々」）自身もそれを長く倉庫に置きたくないです、はい。	Pr6
120	セラー	Vậy là lần đầu tiên là 2,000 tấm、 lần thứ 2 là 5,000 tấm、 và cách nhau là khoảng 10 ngày 1 đúng không ạ？。	つまり、初回は 2,000 枚で、2 回目は 5,000 枚で、それから間隔は約 10 日に 1 回ということで正しいですか。	na
121	D②	はい、で、そうしますと（バイヤー：うん）、最初回の <u>発注</u> は、あの一、2,000 枚で、2 回目から、		Pr2a
122	バイヤー	5,000 枚。		NT
123	D②	あの一、5,000 枚で（バイヤー：はい）、あの一、10 日おきに<でいいですか>{<}<。}		na
124	バイヤー	<そうですね>{>}<、5,000 枚は 10 日おき。		na

125	D②	Trong cái khoảng thời gian 5,000 chiếc ấy ạ (セラー : À) 、5,000 chiếc đấy thì là 10 ngày、cách 10 ngày。	5,000 枚の期間中よ (セラー : あー) 、その 5,000 枚は 10 日、間隔が 10 日です。	Pr2a
126	セラー	À、vâng、vâng、về cái số lượng <đặt hàng>{<} 【 【。	あー、はい、はい、発注数については。	na
127	D②	】】<そうすると>{>}、あの一、1 回目から 2 回目は 1 週間？。		IR1
128	バイヤー	そうですね、ま、量が少ないので、はい。		
129	D②	Vâng、thế、thế cho nên là tại vì là cái lần đầu tiên với lần thứ 2 (セラー : Vâng) của chúng ta đấy ạ、thì cái lần đầu tiên chúng tôi đặt 2,000 cái。	はい、えーと、そのため、なぜなら、(相手を含む「我々」) の (セラー : はい) 初回と 2 回目よ、えーと、初回に (相手を含まない「我々」) は 2,000 枚発注します。	IR4
130	セラー	Vâng。	はい。	
131	D②	Thế cho nên là ngay tuần sau chúng ta sẽ (セラー : À、ạ vâng) 、1 tuần sau đó chúng tôi sẽ lấy 5,000 chiếc。	そのため、さっそく次週に (相手を含む「我々」) は (セラー : あー、はい) 、その 1 週間後に (相手を含まない「我々」) は 5,000 枚仕入れます。	
132	D②	Và xong rồi đến tuần tiếp theo đấy nữa tức là cách 10 ngày (セラー : Vâng) thì sẽ là 5,000 chiếc tiếp。	それから、その次週に、つまり、10 日空けて (セラー : はい) 次の 5,000 枚になります。	
133	セラー	Vâng。	はい。	

134	D②	Như vậy có được không hả anh ?。	それで正しいですか、（自分と 同年代、又は自分の兄の年代の 男性の相手に用いる二人称／ 敬称）？。	
135	セラー	Vâng, về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và cái thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì, nhưng mà về cái thời hạn giao hàng thì tôi muốn bàn thêm với ông ạ。	はい、最小発注数と発注のタイ ミングについては何も問題は ないが、納期については私は （年配の男性の相手に用いる 二人称／敬称≈Mr）とものと協 議したいです。	na
136	D②	はい、えー、ま、あの一、その 一、えー、商品数（バイヤー： うん）とかですね、で、また、 その、あの一、発注の、あの一、 期間とか問題はありません が（バイヤー：はい）、ただし、 あの一、届ける、ま、期間とか ですね、あの一、ご相談したい です。		Pr2b
137	バイヤー	はい。		NT
138	セラー	Vâng, 2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến là xuất hàng khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng và sẽ chuyển bằng đường thủy ạ。	はい、最初の 2,000 枚は（相手 を含まない「我々」）は発注書 をもらってから 1 週間後に（相 手を含まない「我々」）の倉庫 から出荷して、船便で運ぶ予定 です。	na
139	D②	はい、えー、ま、あの一、最初 回の <u>ご注文</u> はですね、ま、発注 受けてから、えー、ま、あの一、		Pr2a Pr2b Pr5

		1 週間出荷することで、ま、あの一、船便で送りますが、 <u>それでよろしいですか。</u>		
140	バイヤー	うーん、最初,,		IR4
141	D②	最<初回>{<}		
142	バイヤー	<ということ>{>}ですね。		
143	バイヤー	さい、最初、さい,,		
144	D②	最初。		
145	バイヤー	1 回目？。		
146	D②	1 回目、1 回目です。		
147	バイヤー	1 回目ということですね。		
148	D②	はい、1 回目はですね（バイヤー：うん）、ま、注文を受けてから,,		
149	バイヤー	1<週間ね>{<}		
150	D②	<1 週間>{>}後、出荷する,,		
151	バイヤー	出荷する。		
152	D②	ということになりますけど。		
153	バイヤー	2 回、それ以降は？。		na
154	D②	Thế còn lần thứ 2 <thì>{<} 【 【。	2 回目の方は。	na
155	セラー	】】<À>{>}、và 5,000 chiếc tiếp theo ấy thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi sau 2 tuần (D②：はい) kể từ khi nhận được đơn đặt hàng。	あー、それから、次の 5,000 枚は発注書をもらってから 2 週間後に (D②：はい) (相手を含まない「我々」) の倉庫から出荷します。	na

156	D②	Nhận được đơn đặt hàng, sau 2 tuần ?。	発注書をもらって、2 週間後に？。	IR1
157	セラー	Vâng, nhận được đơn đặt hàng。	はい、発注書をもらいます。	
158	D②	はい、注文受けてからですね (バイヤー：うん)、ま、2 週間後,,		Pr2b
159	バイヤー	2 週間後。		NT
160	D②	出荷する (バイヤー：うん)、 出荷するんですけど。		na
161	バイヤー	ま、通常は、あの一、注文して、 あの一、7 日後には、我が社の 倉庫に届くというのが普通な んですけどね。		na
162	バイヤー	ま、ですから、御社の倉庫から 出るのが 7 日後だと、えー、 我々の倉庫に着くのはそれよ り遅くなるということですよ ね。		na
163	D②	Nhưng mà thông thường, <u>theo</u> <u>quan điểm thông thường ấy</u> , tức là <u>chúng tôi</u> sẽ đặt hàng và 1 tuần sau thì <u>hàng</u> sẽ đến kho của chúng tôi。	しかし、通常、 <u>一般的な観点か</u> <u>ら見れば</u> 、つまり、 <u>(相手を含</u> <u>まない「我々」)</u> が発注して、 それから 1 週間後に <u>商品</u> は (相 手を含まない「我々」) の倉庫 に届きます。	Pr2a
164	D②	Thế, thế nếu như mà 1 tuần sau mới xuất kho từ phía quý công ty, <u>lại còn thời gian vận chuyển</u> <u>nữa</u> thì đến được kho của chúng	えーと、えーと、もし、1 週間 後に貴社側からやっと出庫す れば、 <u>また運送の時間がかかる</u> <u>と</u> 、(相手を含まない「我々」)	Pr2a

		tôi sẽ mất khoảng nhiều thời gian hơn thế nữa đúng không ạ。	の倉庫に届くのはそれよりも時間がかかりますよね。	
165	セラー	Vâng。	はい。	NT
166	バイヤー	ま、ですから、納期についてはそうですね、ま、最初の 2,000 枚は注文して、えー、船でも、ま、10 日後、後ですか、10 日後には、船でも飛行機でも何でもいいですから、我々の倉庫に届くというのが条件になります。		na
167	D②	はい、10 日後<ですね>{<}		IR1
168	バイヤー	<10 日>{>}後ですね。		
169	D②	Vâng, thế cho nên là cái lần <u>đặt hàng</u> đầu tiên ấy ý ạ, thì <u>chúng tôi</u> mong muốn là sau khi <u>chúng tôi</u> đặt hàng, <u>muộn, muộn nhất là</u> khoảng 10 ngày sau có thể gửi bằng đường thủy cũng được hoặc gửi bằng đường máy bay cũng được, nhưng mà 10 ngày sau thì có <u>hàng</u> ở kho của chúng tôi。	はい、そのため、初回の <u>発注</u> よ、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> が発注してから、遅く、遅くても、約 10 日後に、船便で送ってもいいし、飛行機で送ってもいいが、10 日後に(相手を含まない「我々」)の倉庫に <u>商品</u> が届くことを望んでいます。	Pr2a Pr2b
170	セラー	2,000 chiếc đúng không ?。	2,000 枚で正しいですか。	na
171	D②	2,000。		na
172	D②	ま、2,000 枚ですね。		na
173	バイヤー	はい。		na
174	D②	Ừm。	うーん。	na
175	バイヤー	で、5,000、後の 5,000 枚についても、ま、発注して 2 週間		na

		後には、あの一、御社の倉庫から出るのではなくて、我々の倉庫に届くようにしていただきたい。		
176	D②	Vâng, và từ những cái lần đặt hàng lần sau, tức là 5,000 chiếc ấy ạ, thì <u>chúng tôi</u> cũng mong muốn là . . .	はい、それから、次回の発注、つまり、5,000 枚よ、（相手を含まない「我々」）も～望んでいます。	Pr2a
177	D②	10 日？、2 週間ですか？。		IR1
178	バイヤー	2 週間ですね、後の方は。		
179	D②	À, thì trong vòng 2 tuần là phải đến được đến kho của chúng tôi chứ không phải là xuất hàng từ kho của quý công ty.	あー、えーと、2 週間以内に、貴社の倉庫から出荷するわけではなくて、（相手を含まない「我々」）の倉庫に届かなければなりません。	na
180	セラー	À, vâng, tôi hiểu rồi.	あー、はい、私は分かりました。	NT
181	セラー	Vâng, điều kiện hàng đến kho công ty ông ý là sau 10 ngày và sau 2 tuần đúng không ạ？。	はい、（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くのが 10 日後と 2 週間後という条件ですよね？。	na
182	D②	Ừm.	うーん。	IR4
183	セラー	Và sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ.	それから、そのように 2 週間後なら（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
184	D②	はい、あの一、 <u>御社</u> の条件、ま、10 日間ですね、あの一、 <u>1 回</u> 且（バイヤー：うん）、で、 <u>その次からは</u> 、あの一、2 週間、		Pr2a Pr4

185	バイヤー	2 週間。		NT
186	D②	というのは全然問題ございません。		Pr2b
187	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn được vì thời tiết xấu hoặc vì lý do bất khả kháng nào đấy ạ。	はい、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納品の延長を求めることができる」と必ず明記しなければなりません。	na
188	D②	はい、あの一、ま、ただし（バイヤー：うん）、契約書の中にですね（バイヤー：はい）、え一、ま、あの一、不可抗力の、え一、時とか、例えば、災害時とかですね、があったら、ま、その一、え一、ま、届ける時期は延びることができる（バイヤー：うん）、ま、ちゃんと掲載するんだったら、大丈夫です。		Pr2b
189	バイヤー	あ、ま、うん、不可抗力はもちろん載せます。		na
190	D②	Vâng, tất nhiên là những cái <u>điều kiện</u> bất khả kháng thì <u>chúng tôi</u> sẽ đưa vào。	はい、もちろん、不可抗力の <u>条件</u> は（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）は載せます。	Pr2a
191	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông。	あ一、はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称～Mr）、ありがとうございます。	NT

192	バイヤー	はい、えーと、後は当社の支払い条件ですけど、えー、一応、あの一、毎月 10 日の締め切りで、えー、翌月末銀行に、えー、振り込みをさせていただきたいと、		na
193	D②	<Vâng>{<} 【 【。	はい。	na
194	バイヤー	】】<い>{>}うので、よろしいですか。		na
195	D②	Vâng、à、về cái thời hạn mà、ừm、chi trả、chuyển khoản ý ạ (セラー：Vâng) thì <u>chúng ta</u> sẽ tính toán đến ngày mùng 10 hàng tháng。	はい、あー、支払い、振り込み、うーん、の期限についてよ（セラー：はい）、 <u>（相手を含む「我々」）</u> は毎月 10 日まで計算します。	Pr2a Pr2b
196	セラー	Vâng。	はい。	NT
197	D②	Và cái <u>thời hạn</u> chuyển khoản thì sẽ vào khoảng độ cuối tháng sau、<cuối tháng sau nữa>{<}。	それから、振り込みの <u>期限</u> は翌月、翌々月末頃になります。	Pr2a
198	セラー	<Chốt vào ngày mùng 10>{>} và chuyển vào cuối tháng đúng không ạ？。	10 日に締めて、それから月末に振り込むということで正しいですか。	na
199	D②	Ừm。	うーん。	na
200	セラー	Chốt vào ngày mùng 10 và chuyển khoản vào cuối tháng sau đúng không ạ？。	10 日に締めて、それから翌月末に振り込むということで正しいですか。	na
201	D②	Cuối tháng sau nữa。	翌々月末です。	na
202	D②	翌・・・。		na
203	バイヤー	翌月末。		na

204	D②	翌月、ま。		na
205	D②	Cuối tháng sau。	翌月末です。	G1
206	セラー	Dạ、cuối tháng sau。	はい、翌月末です。	NT
207	セラー	Vâng, thưa ông, chốt vào mừng 10 hàng tháng ý thì chúng tôi đồng ý。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、毎月10日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。	na
208	セラー	Nhưng chúng tôi mong muốn là được chuyển khoản vào cái ngày mừng 10 tháng sau (D②: はい) chứ không vào,,	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌月10日に(D②: はい) 振り込んでもらうことを希望します,,	na
209	D②	Vào cuối tháng sau。	翌月末に。	na
210	セラー	ngày cuối của tháng sau。	翌月末ではなくて。	na
211	D②	Vâng。	はい。	na
212	D②	えー、ま、あの一（バイヤー：はい）、10が、あの一、10日は、あの一、ま、あの一、その切りで大丈夫ですけど（バイヤー：はい）、えー、ただし、その月末に、えー、振り込ん、あっ、げっ、ごめんなさい、えー、その次の、あの一、月に（バイヤー：うん）10日に、えー、ま、振り込んでいただければ、ありがたいです。		Pr2b
213	D②	ま、月末じゃなくて、 <u>10日</u> で <u>よろしいですか</u> 。		Pr5
214	バイヤー	翌月10日ですか。		NT

215	バイヤー	ま、あの一、値段も納入の、あの一、枚数も、それから納期も考慮していただきましたので、それでは、支払いの条件については御社のおっしゃる通り、え一、毎月 10 日の締めで、え一、翌月の 10 日に支払いをさせていただくということ。		na
216	バイヤー	それでいかがですか。		NT
217	D②	Vâng, à, <u>bên quý công ty cũng đã rất là nhượng bộ chúng tôi về thứ nhất là khối lượng đặt hàng rồi cái thời gian xuất hàng rồi về giá cả nữa.</u>	はい、あ一、貴社側も、まずは発注数、それから出荷の時間、それから価格についても、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> にたくさん譲歩してくれました。	Pr2a
218	D②	Thế đâm ra là <u>chúng tôi</u> cũng thỏa thuận, à, chúng tôi cũng đồng ý với bên phía công ty.	その結果、(相手を含まない「我々」)も合意、あ一、(相手を含まない「我々」)も会社側と同意します。	Pr2a
219	D②	Đây là <u>chúng ta</u> sẽ tính toán đến ngày mùng 10 hàng tháng và xong sau đó, mùng 10 tháng sau thì sẽ chuyển khoản.	それは、(相手を含む「我々」)は毎月 10 日まで計算して、その後、翌月 10 日に振り込みます。	Pr2a
220	セラー	Dạ vâng, cảm ơn ông ạ.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称~Mr)、ありがとうございます。	na
221	D②	ありがとうございます。		Pr2b

E 氏 場面①				
ライン 番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラ テジー
1	セラー	Dạ vâng, à, thứ nhất là tôi muốn nói về giá cả。	はい、あー、まずは、私は価格について話したいです。	na
2	セラー	Về giá cả thì tùy thuộc vào việc mà có thêm tên doanh nghiệp lên khăn hay không。	価格についてはタオルに企業名を載せるかどうかによります。	na
3	E①	はい。		na
4	セラー	Nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 185 yên 1 chiếc。	もし企業名を載せないなら、（相手を含まない「我々」）が望む価格は1枚185円です。	na
5	E①	はい、あの一（バイヤー：うん）、えー、ま、あの一、条件についてですが（バイヤー：うん）、あの一、最初、えー、二番大事なのは値段ですね。		Pr2b Pr3a
6	バイヤー	うん。		NT
7	E①	値段は、あの一、えー、名前、あの一、御社の名前、つい、付くか、あの一、付かないか、あの一、ちょっと、あの一、分けています。		na
8	バイヤー	うん。		NT
9	E①	あの一、付かない場合、あの一、1個は185円（バイヤー：うん）、はい、です。		Pr2b

10	バイヤー	ま、あの一、これは、あの一、お客様に無料で差し上げる品物なんですね。		na
11	バイヤー	ですから、あの一、やっぱり会社の名前が入ってないと宣伝にならないので、えー、会社の名前は必ず入れるというのが、ま、そういう必要があります。		na
12	E①	はい。		na
13	E①	Bác ấy bảo là vì là <cái>{<}【【。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は～のため～と言いました。	na
14	バイヤー	】】 <ま>{>},,		na
15	E①	はい、いいですか、はい。		IR1
16	バイヤー	後、あの一、えー、会社の名前、ちょっと長くて、10文字になります、はい。		na
17	E①	はい。		na
18	E①	Bác ấy bảo là vì cái tao [日本語の「タオル」の途中]、cái khăn mặt này ấy thì là bác ấy cho khách。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)はこのタオ[日本語の「タオル」の途中]、このフェイスタオルは(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)が顧客にあげると言いました。	Pr2a Pr4 Pr8

19	E①	Mà cái tên của, tên của khách cho vào cái đây thì thường là bên người ta làm service、không tính tiền ý、kể cả bác ấy bán đi cũng không tính tiền ý。	それに載せる名前、顧客の名前は通常、あちら側はサービスでやって、お金をもらわないよ、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）が売ってもお金をもらいませんよ。	na
20	E①	Thì bên anh . . . 。	では、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）側は・・・。	na
21	E①	Rồi là cái、không phải chỉ có cái tên khách đây、không chỉ tên công ty đó mà bác ấy có thể là những cái ký tự tự do ấy、ví dụ những cái từ bác ấy thích chẳng hạn khách yêu cầu chẳng hạn ý。	それから、その顧客の名前だけではなく、その会社名だけではなく、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は、例えば（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）が好きな言葉とか、顧客が求めているなど、おそらく自由な文字よ。	na
22	E①	Thì em nghĩ ở đây bác ấy muốn là ví dụ có tên hoặc là không có tên thì（セラー：À） vẫn phải có cùng 1 cái giá hoặc cái giá nào đấy hợp lý cho bác。	えーと、（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）は、ここでは（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）が望むのは、例えば名前があっても、なくても（セラー：あー）、いずれにしても（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）に同様の価格、又	na

			はその他の妥当な価格がなければならぬと考えています。	
23	セラー	Chị hỏi kỹ hơn là đây là tên của khách hàng hay là tên của doanh nghiệp của công ty ông ý?。	(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) はこれが顧客の名前であるか、又は(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) の会社の企業名であるかをより詳しく聞いてください。	Re
24	E①	あの一、はい、え一、ちょっと、あの一(バイヤー:はい)、もう一度聞きたい(バイヤー:はい) ですね。		
25	バイヤー	はい。		
26	E①	あの一、名前って、お客さんの名前、先仰ったんですけど(バイヤー:はい)、でも、え一、御社の名前ということですか、あの一、御社のお客さんの名前ということですか。		
27	バイヤー	あつ、我が社の名前ですね。		
28	E①	はい、あつ。		
29	バイヤー	はい。		
30	E①	Vâng, em xin lỗi。	はい、(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) 詫びます。	

31	E①	Đây là tên của bác, à, tên công ty bác ấy ạ。	それは（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）の名前、あー、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）の会社の名前です。	
32	セラー	À, tên, tên công ty, vâng。	あー、名前、会社名、はい。	
33	E①	はい。		
34	セラー	À, thì không biết là, nhờ chị hỏi là cái tên công ty ông ấy nó có dài không, hay là ngắn？。	あー、果たして（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）の会社名が長いか、短いかを聞くことを（自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称）に頼みます。	na
35	セラー	Hay là số lượng, cái số lượng ký tự mà in lên khăn là bao nhiêu？。	又は、数、タオルにプリントする文字の数はいくつですか。	na
36	E①	はい、あの一、文字の、あの一、いくつぐらいありますかね、あの一、御社の。		Pr2b
37	バイヤー	10、10 文字の名前。		na
38	E①	10<文字>{<}>。		na
39	バイヤー	<10>{>}> 文字ですね。		na
40	バイヤー	はい。		na
41	E①	Cái độ dài của cái tên đấy là khoảng tầm 10 chữ ạ。	その名前の <u>長さ</u> は 10 文字ぐらいです。	Pr2a
42	セラー	À。	あー。	NT

43	セラー	Vâng, thưa ông thì trong trường hợp mà 10 chữ thì trong trường hợp in tên ý (E① : Ủm) , mà không phải thêu, thì giá sẽ là 187 yên (E① : Vàng) 1 chiếc。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、10 文字の場合、刺繍ではなく、名前をプリントする場合よ (E① : はい) 、価格は 1 枚 (E① : うーん) 187 円です。	na
44	E①	Còn 【 】【 。	それから。	na
45	セラー	】】 Thế trong trường hợp mà thêu thì sẽ đắt hơn。	えーと、刺繍の場合はより高いです。	na
46	E①	Vâng。	はい。	na
47	セラー	Giá sẽ là 190 yên 1 chiếc, đấy。	価格は 1 枚 190 円になります、そう。	na
48	セラー	Giả sử mà dùng cái loại khăn này trong vòng 1 năm tới (E① : はい) thì nếu tính chia ra là 1 tháng thì chưa đến 16 yên。	このタオルの種類をこれから 1 年間使うとしたら (E① : はい) 、割ると 1 月 16 円未満です。	na
49	E①	Có nghĩa là 1 tháng 【 】【 。	つまり、1 ヶ月。	IR1
50	セラー	】】 Nếu mà dùng cái loại khăn 190 yên ý (E① : Vàng) 1 tháng chưa đến 60 yên và mỗi ngày chỉ mất khoảng 0.5 yên thôi ạ。	つまり、190 円のタオルの種類を使えば (E① : はい) 、1 ヶ月 60 円未満で、それから毎日 0.5 円ぐらいしかかかりません。	
51	E①	はい (バイヤー : え) 、あの一、えー、先、あの一 (バイヤー : うん) 、おん、御社の (バイヤー : はい) 名前 (バイヤー : うん) 、あの一、えー、作った、あっ、作ると、えー、 <u>2 種類があります</u> 。		Pr2a

52	E①	刺繍があるのと刺繍なしもの です。		Pr2a
53	E①	刺繍なしなら、あの一、180、 え一、7 円です。		Pr2b Pr3b
54	バイヤー	うん。		NT
55	E①	刺繍あれば、あの一、190 円 1 個です。		Pr2b
56	E①	え一、百、あの一、刺繍付けた ら (バイヤー: うん)、あの一、 190 円で、1 年間使うと、あの一、 1 ヶ月 60 円ぐらいかかり ます。		Pr2b
57	E①	そして、1 日 0.5 円かかる<笑 い>ものです。		Pr2b
58	バイヤー	はい、ま、あの一、それはどの 色でも一緒ですか。		na
59	E①	<u>Cho phép tôi hỏi.</u>	<u>私に聞かせてください。</u>	Pr2a
60	E①	Thế màu sắc nào cũng được <u>hà anh</u> ?。	どの色でもいいですか、 <u>(自分 と同年代、又は自分の兄の年代 の男性の相手に用いる二人称 ／敬称)</u> 。	Pr2a
61	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
62	バイヤー	うーん。		NT
63	セラー	Màu sắc nào cũng được ạ。	どの色でもいいです。	na
64	バイヤー	ま、あの一,,		na
65	E①	はい、どちらでも。		Pr7

66	バイヤー	宣伝ですので、必ず 10 文字は、あの一、入れて欲しいですね。		na
67	E①	うん。		na
68	バイヤー	ま、あの一、刺繍じゃなくても 10 文字入っていれば、ま、いいとすると、ま、ど、どういう方法になる、なりますか。		na
69	E①	あ、もう一度お願いします。		IR1
70	E①	あの一【【。		
71	バイヤー	】】10 文字は必ず必要。		
72	E①	はい。		
73	バイヤー	で、それが、ま、し、刺繍じゃなくてもいい。		
74	E①	はい。		
75	バイヤー	というのだと、どんな方法、ま、なんかそうでない方法と言われますけど、どういう方法があるんですか。		
76	E①	<u>Bác ấy bảo bác ấy thì muốn là, chắc hẳn không cần thêu dấu ạ.</u>	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)は(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)が～たい、おそらくタオルは刺繍する必要がないと言いました。	Pr2a Pr4 Pr8
77	E①	Nhưng mà cần phải có 10、10 cái ký tự ấy。	しかし、10、10 文字を載せる必要があります。	Pr3b Pr6

78	E①	Thì không biết là <u>anh</u> có cách nào không ?。	えーと、果たして <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> は何か方法がありますか。	Pr2a
79	E①	Chắc là về giá hoặc là về . . . 。	おそらく価格について、又は～について。	Cm
80	セラー	Ừm、cái phương pháp nào (E① : Vàng) vẫn in tên lên nhưng mà,,	うーん、何か方法とは (E① : はい) そのまま名前をプリントしながらも,,	
81	E①	Vẫn in tên lên mà vẫn . . . 。	そのまま名前をプリントしながらも . . . 。	
82	セラー	giảm xuống ?。	下がる ?。	
83	E①	はい。		
84	セラー	Vâng, thế thì, thưa ông thì sẽ có 1 cái phương pháp là mình sẽ sử dụng 1 màu chữ cho cả 10 chữ đẩy lên sản phẩm。	はい、では、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) が商品にその 10 文字とも 1 色だけ使うという方法があります。	na
85	セラー	Và cụ thể ở đây là màu đen。	それから、具体的にはここは黒です。	na
86	E①	Vâng。	はい。	na
87	E①	あの一、 <u>刺繍なしで</u> (バイヤー : はい) 、あの一、 <u>コストを考えると</u> (バイヤー : うん) 、あの一、あの一、10 文字の (バイヤー : うん) 、あの一、一緒の色で、色は 【 Ⅰ】。		Pr2a Pr2b

88	バイヤー	】】 10 文字とも同じ色で？。		
89	E①	同じ。		IR4
90	バイヤー	はい、はい。		
91	E①	はい、同じ色で、あの一、黒い色はよろしいでしょうか。		P2b Pr5
92	バイヤー	黒 (E① : はい) 、黒の 1 個の色ですね。		NT
93	バイヤー	それは、あの一、フェイスタオルの色はどの色でも一緒？。		na
94	E①	À, <u>bác ấy bảo là nhớ, thế bây giờ cái, cái khăn ý thì màu nào cũng được, ví dụ bác ấy giải cả 12 cái khăn nhưng cái chữ đây thì chỉ 1 màu thôi đúng không hả anh ?</u> 。	あ一、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> はこう言ったが、では、その一、タオルよ、はどの色でもいい、例えば、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> がタオルを 12 とも出すとしても、その文字は 1 色だけということで正しいですか。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
95	セラー	Đúng rồi ạ。	そうです。	na
96	セラー	Cái màu khăn thì không ảnh hưởng gì, thưa ông。	タオルの色は何の影響ありません、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) 。	na
97	E①	Vàng, chỉ có, chỉ ảnh hưởng màu chữ thôi đúng không ạ ? 。	はい、文字の色にだけ影響するということで正しいですか。	
98	セラー	Không, màu chữ thì màu chữ màu đen rồi (E① : Vàng) nhưng	いいえ、文字の色は文字の色が黒だが (E① : はい) 、タオルの色は何の影響ありません。	IR1

		mà cái màu sắc của khăn thì không ảnh hưởng gì。		
99	セラー	Màu nào cũng như thế。	どの色でも一緒です。	
100	E①	はい、あの一、タオルの色ですね、どちらでも OK です。		Pr2b
101	バイヤー	あ、そうですか。		NT
102	E①	でも、あの一、文字、10 文字の色は、き、あの一、黒い (バイヤー: あ、はい) 色だけです。		na
103	バイヤー	10 文字でということですね。		na
104	E①	うん。		na
105	バイヤー	はい。		na
106	E①	Thế có nghĩa là anh có thể cho cả 10 cái chữ đẩy vào、 <u>vào được cho tôi đúng không a ?</u> 。	それは、つまり、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> は私のために、その 10 文字とも <u>載せられるということ</u> で正しいですか。	Pr2a
107	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
108	セラー	In 10 chữ màu đen thì giá sẽ là 185 yên。	10 文字を黒でプリントすると、価格は 185 円になります。	na
109	E①	はい、そして、あの一、黒い (バイヤー: うん) 文字に付けたら (バイヤー: うん)、あの一、185<円です>{<}。		Pr2b Pr3b
110	バイヤー	<05‘じゅうご’円>{>}、はい。		NT
111	E①	はい。		na

112	バイヤー	後、ま、プリントだと、洗うと消えてしまうような気がしますけれども（E①：うん）、あの一、そちらの方はどうですか。		na
113	E①	<u>Bác ấy hơi lo 1 chút ý.</u>	<u>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）はちょっと心配していますよ。</u>	Pr2a Pr4 Pr8
114	E①	<u>Đây là cái không khâu ấy, là mình in lên cái vải đúng không ạ ?.</u>	<u>それは刺繍しないことよ、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が生地にプリントするということで正しいですか。</u>	Pr2a Pr5
115	セラー	Đúng rồi.	そうです。	NT
116	E①	In <u>lên cái khăn</u> ấy thì khi mà <u>mình giặt</u> （セラー：Ủm） hoặc <u>là nó</u> ấy thì có bị vấn đề gì không ạ ?.	<u>タオルにプリントすると、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が洗濯する（セラー：うーん）、又はそれにアイロンをかけると、何か問題はありますか。</u>	Pr2a Pr3a Pr4
117	セラー	Dạ vâng, thưa ông thì sau 1 năm thì cái phần mực in đấy sẽ bị mờ đi.	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、1年経ったらそのプリントのインクは薄くなります。	na
118	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ của nó là không đáng kể.	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na

119	E①	はい、あの一、1年間使うと(バイヤー：うん)、ま、ちょっと薄くなりますが(バイヤー：うん)、でも、えー、 <u>新しいものと比べるとそんなに薄くない</u> と思います。		Pr2a Pr2b
120	バイヤー	あー、ま、1年持てば大丈夫でしょうね。		na
121	E①	Với cả mình cũng dùng những 1 năm rồi,,	さらに、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)も1年間も使ったので,,	na
122	バイヤー	じゃ,,		na
123	E①	không sao đâu anh<セラーと2人で笑い>。	大丈夫ですよ、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)。	na
124	バイヤー	じゃ、価格については、プリントで(E①：はい)、黒の10文字で(E①：はい)、1枚185円ということでよろしいですね。		na
125	E①	<u>Thế thì tôi chốt 1 cái vấn đề、à、chốt về vấn đề giá và sản phẩm như thế này nhé。</u>	<u>では、私は1件、あー、商品と価格の件について次のようにまとめますね。</u>	Pr2a
126	E①	Thì <u>khăn mặt</u> này、in 10 chữ、màu đen thì có <u>giá là</u> 185。	えーと、 <u>フェイスタオル</u> で、10文字を黒でプリントすると、価格は185円になります。	Pr2a Pr2b

127	E①	Thì không biết <u>anh</u> có chấp nhận không ạ ?。	えーと、果たして、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> は受け入れますか。	Pr2a
128	セラー	Dạ vâng, được ạ。	はい、いいです。	na
129	セラー	Thì à,,	えーと,,	na
130	E①	はい、大丈夫です。		G1
131	セラー	ông có thể đi tìm hiểu giá của các cơ sở sản xuất khác。	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na
132	セラー	Tuy nhiên là cũng không, sẽ, sẽ không có chỗ nào mà rẻ hơn công ty chúng tôi đâu。	しかし、我が社より安いところもない、はありませんよ。	na
133	セラー	Và tôi cam đoan là cái giá chúng tôi đưa ra là phù hợp nhất。	それから、私は(相手を含まない「我々」)が提示した価格は最適であることを保証します。	na
134	E①	はい、あの一、ま、あの一、今回ごちよ、あの一、調査していただいて、ま、他のところを(バイヤー:え)比べると、多分、あの一、ミン・カーンは一番安いと思います。		Pr2b
135	E①	<u>安くて品質が高い</u> です、はい。		Pr3a Pr5
136	バイヤー	そうですか、はい。		NT

137	バイヤー	後は、あの一、発注数なんですけれども、私どもは、あの一、倉庫は持たないので、で、お客様に、ま、あの一、配るのは一度には、ではなくて、あの一、毎回 200 枚ずつ配ろうと思っているので (E①: うん)、ま、200 枚ずつ納入していただければと (E①: うん)、ということです。		na
138	バイヤー	いいですか。		na
139	E①	<u>Bác ấy bảo là vì bác ấy</u> 、à、mỗi lần bác ấy gửi、gửi đi、gửi cái <u>khăn mặt này</u> cho khách thì bác ấy muốn nhận là 1 lúc là không phải là nhận nhiều quá。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が、あ一、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が顧客に <u>このフェイスタオル</u> を送って、送る、送る毎回、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は 1 度に受け取るのが多すぎないように受け取りたいと言いました。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
140	E①	Vì không、không có chỗ để mà để ấy thì muốn nhận mỗi lần chỉ có 200 cái thôi。	置くための場所がない、ないため、毎回 200 枚だけ受け取りたいです。	Pr6

141	セラー	Ồ, nghĩa là cái kho của bên <phía ông ấy không để được nhiều đúng không>{<} ?。	おー、つまり、（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）側の倉庫はたくさん置けないということで正しいですか。	IR4
142	E①	<Cái kho của bên đấy không để được nhiều thì mình>{>} mỗi lần gửi ấy thì chỉ được khoảng 200,,	そちらの倉庫がたくさん置けないなら、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が毎回送るのは200 ぐらいしかできません。	
143	セラー	200 cái。	200 枚。	
144	E①	thôi。		
145	セラー	Thưa ông là về số số lượng đặt hàng ấy thì thông thường chúng tôi sẽ phải đặt 1,000 chiếc cho 1 cái đơn hàng。	（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は1 回の発注に当たって 1,000 枚で設定しなければなりません。	na
146	E①	はい。		na
147	セラー	Tuy nhiên thì đây là lần chào hàng đầu tiên (E① : Vàng) thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng 500 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので (E① : はい) 、（相手を含まない「我々」）は500 枚の数量で対応できます。	na
148	E①	Vâng。	はい。	na
149	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように1回500 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる	na

			二人称／敬称≈Mr) は検討してください。	
150	E①	はい、あの一、 <u>弊社</u> はいつも、あの一 (バイヤー：はい)、やり取りしているのは、あの一、1 回 1,000 枚ぐらい (バイヤー：うーん)、あの一、ならないといけませんが、ま (バイヤー：そうですね)、今回初めて <u>お客さんとやり取り</u> (バイヤー：うん) したいので、あの一、はい、 <u>他のところとちょっと特別にしたいなと</u> (バイヤー：うん) <u>考えていますね</u> 。		Pr2a Pr2b Pr4
151	E①	あの一、500 枚 1 回は <u>よろしい</u> でしょうか。		Pr5 Pr7
152	バイヤー	ま、500 枚ね、えー、ま、500 枚でも多いですね。		na
153	バイヤー	もう少し、こー、小刻みに納めていただくことはできませんか。		na
154	E①	<u>Bác ấy bảo là cái số lượng 500 vẫn là nhiều quá ý</u> 。	<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は数量の 500 がまだ多すぎると言いました</u> 。	Pr2a Pr4 Pr8
155	セラー	Ồ。	えー。	NT
156	E①	Thì không biết là <u>mình</u> có thể thu hẹp cái con số ấy một chút không ? 。	えーと、果たして <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／</u>	Pr2a Pr4

			二人称) はその数字をちょっと減らしてくだされませんか。	
157	セラー	Vâng, thưa ông thì cũng là chúng tôi phải tối thiểu mỗi đơn hàng phải đạt 500 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận trong đây ạ。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、1 回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」) がその中から採算が取れるように、(相手を含まない「我々」) は最低でも 500 枚達しなければなりません。	na
158	E①	はい、あの一、少なくとも 500 枚お願いしたいですね。		Pr2b
159	E①	なぜなら、あの一、500 枚以下なら、あの一、全然利益がありません。		na
160	バイヤー	ま、そうですか、ただ、こ一、全部で 1 万枚ぐらいを考えているんですね。		na
161	E①	はい。		na
162	バイヤー	で、私どもはゆっくり、その一、え一、200 枚ずつ 50 回 (E①: はい)、あの一、1 年かけてお客様にお配りしたい (E①: はい) というふうに思っているんです。		na
163	E①	はい。		na
164	バイヤー	ですから、あの一、ま、なんとか 200 枚でお願いでないかなーと。		na

165	E①	<u>Bác ấy thì bác ấy bảo là về cơ bản cái đơn hàng của bác ấy là sẽ là 10,000 chiếc、1 vạn chiếc ấy ạ。</u>	<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は基本的に <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> の発注が10,000枚、1万枚になるよと言いました。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
166	セラー	Ồ。	えー。	NT
167	E①	<u>10,000 chiếc、ừm、10,000 chiếc thì bác ấy muốn chia ra làm 50 lần để gửi trong 1 năm đó thì gửi dần cho khách ấy。</u>	1万枚、うーん、1万枚は <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は送るために、1年かけて顧客に少しずつ送るために、 <u>50回に分けたいです。</u>	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
168	E①	Thì không biết là、 <u>bác ấy vẫn mong muốn là mỗi lần anh gửi sang cho bác ấy,</u>	えーと、果たして、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> が <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> に <u>毎回 200枚だけ</u> 送ることをまだ願っています。	Pr2a Pr4 Pr8
169	セラー	200 chiếc <ấy hả>{<} ?。	200枚ですか。	NT
170	E①	<thì là>{>}200 chiếc thôi。		na
171	セラー	Ừm、thực ra nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc (E① : Vàng) và kể từ những đơn hàng thứ 2 trở đi thì là 500 chiếc (E	うーん、実は、もし、最初の発注だけが200枚で(E①:はい)、2回目以降の発注が500枚であれば(E①:はい)、(相手を含	na

		① : Vàng) thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	まない「我々」) は対応できま す。	
172	E①	Vàng。	はい。	na
173	セラー	Tuy nhiên thực sự nếu là mỗi lần 200 thì thực là khó với chúng tôi。	しかし、本当に毎回 200 枚だと、 (相手を含まない「我々」) に とって本当に難しいです。	na
174	E①	Vàng。	はい。	na
175	E①	はい、あの一、ま、最初なら 200 枚は大丈夫だと (バイヤー: う ん) 思います。		Pr2b
176	E①	でも、次からですね、500 枚じ ゃなければ、こっちも困りま すので、はい、 <u>もう一度 (バイ ヤー: はい) 、あの一、<笑い ながら>数字を、あの一、増や してほしいです。</u>		Pr2b Pr5
177	バイヤー	そうですね、はい。		NT
178	E①	はい。		na
179	バイヤー	はい、ま、分かりました。		na
180	バイヤー	ただ、あの一、		na
181	E①	Vàng、<tôi hiểu rồi ạ>{<}<。</td></td><はい、 <u>私</u> は分かりました。		Pr2a
182	バイヤー	<私どもは>{>}なるべく、あの一、やはり在庫を持たないように (E①: はい) したいと思いますので、ま、最初は、あの一、えー、1 週間ごとをお願いしようと思ったんですけども (E①: はい) 、ま、えー、		na

		500 枚だと 10 日ずつ空けて (E① : はい) 、10 日空けて発注するようにいたします。		
183	E①	はい。		na
184	バイヤー	ですから、ま、御社のご希望通り、最初は 200 (E① : はい) 、後は 500。		na
185	E①	はい。		na
186	バイヤー	そういうことでいいですか。		na
187	E①	最初は 200 枚、次は<500 枚>{<}。		IR1
188	バイヤー	<500 枚>{>}ですね。		
189	E①	はい、ありがとうございます。		
190	E①	<p>À, thì bác ấy bảo là vì là bác ấy không muốn là kiểu nó bị tồn kho ở trong kho của bác ấy thì bây giờ bác ấy vẫn cứ gửi cho khách là cứ 200 cái 1, 1 tuần là 200 cái。</p>	<p>あー、えーと、<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は、<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> が <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> の倉庫に在庫品を持ちたくないの、今、<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> が顧客に送っているのはまだ 200 枚、1、1 週間に 200 枚だと言いました。</p>	<p>Pr2a</p> <p>Pr4</p> <p>Pr8</p>

191	E①	<u>Nhưng mà vì bây giờ anh mong muốn là mỗi lần</u> (セラー: Ủm) <u>gửi 500 cái như thế,,</u>	<u>しかし、今、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が</u> <u>そのように毎回（セラー: うーん）500 枚送ることを望めば,,</u>	Pr2a
192	セラー	Đúng rồi。	そうです。	NT
193	E①	thì bác ấy sẽ giãn cái thời gian mà gửi cho khách là 10 lần (セラー: À、à)、à、10 ngày thì bác sẽ gửi 1 lần。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle) は顧客に送る期間を 10 倍 (セラー: あー、あー)、あー、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle) が 10 日に 1 回送るよう	na
194	E①	<u>Nói chung là đẩy cái việc của bác ấy thế nhưng mà bác ấy thống nhất với anh.</u>	<u>要するに、それは（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle) のことだが、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle) は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）と合意</u> <u>します。</u>	Pr2
195	E①	Đây là lần đầu tiên <u>anh gửi cho bác 200 cái、thế sau đó là từ những cái lần sau là 500 cái ạ.</u>	<u>それは（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる敬称の二人称）は初回で</u> <u>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称</u>	Pr2a Pr4 Pr8

			≈uncle) に 200 枚送って、その後は、次回以降は 500 枚です。	
196	E①	Bác ấy thông nhất như thế a.	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle) はそのように合意します。	Pr2a
197	E①	はい。		na
198	セラー	Dạ vâng.	はい。	na
199	セラー	À, có nghĩa là lần đầu 200 (E①: はい) tám, lần thứ 2 500 tám.	あー、つまり、初回は 200 (E①: はい) 枚で、2 回目は 500 枚です。	na
200	セラー	Và cách nhau là 10 ngày một.	それから、間隔は 10 日ずつです。	na
201	E①	はい。		G1
202	E①	はい、そうすれば、確認したい (バイヤー: うん) ですね。		Pr2a
203	E①	あー、に、ま、最初は 200 枚と次は 500 枚 (バイヤー: はい) ずつですよ。		Pr2a
204	E①	で、あの一、10 日間 1 回、あの一、送ることですよ。		Pr2a
205	バイヤー	うん、あの一、最初 (E①: はい) の発注が (E①: はい) 200 枚のそこは、ま、1 週間<ですよ>{<}>。		na
206	E①	<1 週>{>}間ですよ<ね、はい>{<}>。		na
207	バイヤー	<あの一>{>}、500 枚になって (E①: はい)、あの一、10 日,,		na

208	E①	10 日。		na
209	バイヤー	おきに発注。		na
210	E①	はい。		na
211	E①	À, thì vì là đầu tiên <u>minh</u> gửi có 200 cái thôi,,	あー、最初に <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> は 200 枚だけ送るので,,	Pr2a Pr4 Pr8
212	セラー	Đúng rồi。	そうです。	NT
213	E①	thì là 1 tuần, 1 tuần sau <u>anh</u> sẽ gửi, lại gửi tiếp cho <u>bác ý</u> 。	1 週間、1 週間後に <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> は送って、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> にまた送ります。	na
214	E①	Thì có nghĩa là đầu tiên là gửi 200 cái。	えーと、つまり、最初は 200 枚送ります。	na
215	E①	Thế xong 1 tuần sau thì <u>anh</u> gửi cho <u>bác ý</u> là 500 cái。	それから、1 週間後に <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> は <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> に送るのは 500 枚です。	Pr2a Pr4 Pr8
216	E①	Thế <u>lần thứ 3 trở đi</u> thì là cứ 10 ngày 1 lần。	それから、 <u>3 回目以降は</u> 10 日に 1 回です。	Pr2a
217	セラー	Ừ, ừ, ừ。	うん、うん、うん。	na
218	E①	はい、 <u>分かりました</u> 。		Pr2a

219	セラー	Vâng, thế về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì sẽ không, không có vấn đề gì。	はい、最小発注数と発注のタイミングの方については何も問題はない、ありません。	na
220	E①	Ừm。	うーん。	na
221	セラー	Tuy nhiên là tôi cũng, à, trao đổi thêm với ông về cái thời điểm giao hàng。	しかし、私も、あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) と納品のタイミングについてもっと話し合います。	na
222	E①	はい、あの一、えー、量と、あの一、発注、あの一、時間は、あの一、分かりました。		Pr2b
223	バイヤー	はい。		NT
224	E①	ま、えー、発注、あの一、渡す(バイヤー:はい)、えー・・・。		na
225	E①	Giao hàng đúng không ạ ? 。	納品で正しいですか。	IR1
226	セラー	Ừ。	うん。	
227	E①	あの一、渡す時間についてもっと、えー、詳しく(バイヤー:はい) 話したい(バイヤー:はい) と思います。		Pr2a Pr2b
228	セラー	[小声で] Cái thời hạn giao hàng ấy。	納期ですよ。	Re
229	E①	Thời hạn giao hàng ấy ạ ? 。	納期ですか。	
230	セラー	Đúng rồi, về cái thời hạn giao hàng ấy。	そうです、納期についてですよ。	
231	E①	Vâng。	はい。	

232	E①	あの一、すみません、えー、発注期間、あの一、なんだっけ？。	
233	E①	全体,,	
234	バイヤー	うん？、発注期間？。	
235	E①	全体には、あの一、あの一、発注期限 [小聲で] 話したい。	
236	バイヤー	発注期限？。	
237	バイヤー	発注は 10 日後と (E① : はい) ですね。	
238	バイヤー	納期の？。	
239	E①	はい。	
240	バイヤー	納入の、納期の話ですか。	
241	E①	はい。	
242	E①	Bác ý, chắc là tại vì em chưa hiểu tiếng, hiểu ý。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称 / 敬称 ≈uncle) は、おそらく (自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) が言葉が、言いたいことがまだ分からないからです。
243	E①	Đó là nhớ, cái thời hạn giao hàng là 10 ngày một ý。	それは、で、納期が 10 日に 1 回ですよ。
244	セラー	Ừm。	うーん。
245	E①	10、à, đầu tiên là 1 tuần đúng không ạ ?。	10、あー、最初は 1 週間ですよーね。
246	E①	Thế sau đó là 10 ngày 1 lần。	その後は 10 日に 1 回です。

247	セラー	Đây thế về thời hạn giao hàng thì ví dụ là như thế này。	これは、納期の方については例えばこうです。	
248	セラー	Với 200 chiếc đầu tiên (E① : Vàng) thì chúng tôi dự kiến là xuất hàng khỏi kho chúng tôi (E① : Vàng) sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng (E① : Vàng) và sẽ được giao bằng, gửi bằng đường thủy。	最初の 200 枚に対しては (E① : はい) (相手を含まない「我々」) は発注書をもらってから 1 週間後に (E① : はい) (相手を含まない「我々」) の倉庫から出荷して (E① : はい)、船便で届ける、送る予定です。	na
249	E①	Vâng ạ。	はい。	na
250	E①	À, thế có nghĩa là thời điểm nhận hàng của họ, bên họ chứ gì ạ ? 。	あー、つまり、彼ら、彼ら側が商品を受け取る時点でしょ。	
251	セラー	Không, 200 chiếc, tám đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng [xuất hàng 強調] khỏi kho chúng tôi (E① : À, vâng) <sau 1 tuần>{<},,	いいえ、最初の 200 個、枚は (相手を含まない「我々」) は発注書をもらってから 1 週間後に (相手を含まない「我々」) の倉庫から出荷する (E① : あー、はい) 予定です。	IR1
252	E①	<Sau 1 tuần>{>} <từ hôm>{<} 【 。	～日から 1 週間後。	
253	セラー	】<kể từ>{>} khi nhận được đơn đặt hàng。		
254	E①	Vâng ạ。	はい。	
255	セラー	Đấy。	そう。	
256	E①	はい、あの一、発注、あー、時期は (バイヤー : うん)、あの一、注文を (バイヤー : うん)		Pr2b Pr3b

		届くと、あの一、1週間後で、え一、送ります。		
257	バイヤー	はい。		na
258	E①	はい、船で。		Pr2b
259	バイヤー	1週間？、はい。		NT
260	E①	はい。		na
261	セラー	Vâng, à, và 500 tấm tiếp theo thì chúng tôi sẽ dự kiến xuất khỏi kho chúng tôi [xuất khỏi kho chúng tôi を強調] sau 2 tuần kể từ khi mà nhận được đơn hàng.	はい、あ一、それから、次の 500 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をもらってから2週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷する予定です。	na
262	E①	あの一、最初 200 枚は（バイヤー：うん）、あの一、注文書を届くと1週間後で、あの一、発注しますが、でも、次の、あの一、<に>{<} 【 【。		Re
263	バイヤー	】】<うん？>{>}、1週間後に発注？。		
264	バイヤー	発注？。		
265	E①	あの一、,		
266	バイヤー	発注して？。		
267	E①	送ります。		
268	バイヤー	あ、（E①：はい）1週間後に送るということですね、はい。		
269	E①	はい、<笑い>すみません。		

270	E①	そして、あの一、にひゃ、あの一、2回目からですね（バイヤー：うん）、500枚なので（バイヤー：うん）、えー、注文書を、えー、届くと（バイヤー：うん）、えー、2週間後を、あ、2週間後に送ります。		Pr2b
271	バイヤー	と、えー、送る？。		NT
272	バイヤー	送るという・・・。		NT
273	バイヤー	ま、普通は、あの一、えー、7日で、発注してから、注文して7日後に、ま、私どもの倉庫に届くのが普通なんですけどね。		na
274	E①	はい、あー【【。		na
275	バイヤー	】】と、うん。		na
276	E①	はい。		na
277	E①	<u>Bác ấy bảo là bình thường ấy thì, thì là mình, <u>bác ấy order ấy</u> (セラー：Ừm) ví dụ <u>order ngày hôm nay</u> (セラー：Ừm) thì 7 ngày sau nhận được hàng ấy (セラー：Ờ, ờ) thì đấy là bình thường。</u>	（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）が言ったのは、通常は、えーと、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）がオーダーするよ（セラー：うーん）、例えば今日オーダーすれば（セラー：うーん）、7日後に商品を受け取るのは	Pr2a Pr3b Pr4 Pr8

			(セラー：えー、えー) 普通です。	
278	バイヤー	で、倉庫、送るのがなの、1 週間後というのは、着く、こちらに着くんですか、それともそちらが送り出す時、どちらなんですか。		na
279	E①	はい。		na
280	E①	Bác ấy đang không hiểu là cái phần là khi mà <u>mình</u> nhận order ấy, mình nhận cái, cái order, đơn hàng của bác ấy đúng không ạ。	<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> がまだ分からないのは、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> がオーダーを受けたところだが、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) は(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) のオーダー、発注をもらいましたよね。	Pr2a Pr4 Pr8
281	E①	Nhận một cái xong mình mới bắt đầu sản xuất đúng không ạ ?。	(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) はもらってからやっと生産を開始するということで正しいですか。	na
282	セラー	Ừm, ừm。	うーん、うーん。	NT
283	E①	Thế sau đó là 1 tuần sau <u>mình</u> gửi <u>qua đường thủy</u> cho bác ấy hay như nào ạ ?。	えーと、その後は1週間後に <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> は船便で <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> に	Pr2a Pr3b Pr4 Pr8

			送りますか、又はどうなりますか。	
284	セラー	Có nghĩa là chúng tôi đang trao đổi là 200 chiếc đầu tiên (E① : Vàng) là xuất khỏi kho, ví dụ khi nhận được, bắt đầu nhận được đơn hàng thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần。	つまり、（相手を含まない「我々」）が話し合っているのは、最初の 200 枚は (E① : はい) 出荷する、例えば、もらって、発注書をもらってから（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷するのが 1 週間後です。	na
285	E①	Sau 1 tuần。	1 週間後に。	na
286	セラー	Và 500 chiếc tiếp theo là xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần。	それから、次の 500 枚は（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷するのが 2 週間後です。	na
287	E①	Ừm, có nghĩa là nhận đơn hàng ngày hôm nay thì 7 ngày sau anh mới xuất kho đúng không ạ ? 。	うーん、つまり、今日発注書をもらえば、7 日後に（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）はやっと出庫するというこ とで正しいですか。	IR1
288	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
289	E①	はい。		
290	セラー	Xuất khỏi kho của chúng tôi。	（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	
291	E①	はい、あの一、えー、 <u>送る時点について</u> （バイヤー：うん）、あの一、はい、えー、注文（バイヤー：はい）届を、あ、注文書を届い、届くと（バイヤー：		Pr2a Pr2b Pr3b

		うん)、あの一、1週間後(バイヤー：うん)、あの一、発注します。		
292	バイヤー	1週【【。		NT
293	E①	】】あ、 <u>お客さん</u> に送ります。		Pr2a
294	バイヤー	送るとするのは(E①：はい)そちらが、こちらに届くのは1週間後ということではないですね。		na
295	E①	<u>Bác ấy bảo</u> nếu như thế thì có nghĩa là sau 1 tuần đây <u>anh</u> mới gửi đi (セラー：Ừm) thì bao giờ nhận đến của bác ấy thì、thì (セラー：Ồ) , thì,,	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 <u>≈uncle</u>) が言ったのはそうであれば、つまり、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) がその1週間後にやっと送り出すと(セラー：うーん)、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 <u>≈uncle</u>) が受け取る時は、えーと、(セラー：えー)、えーと,,	Pr2a Pr4 Pr8
296	セラー	À、thì thời gian nó sẽ lâu hơn <đúng không>{<} ?。	あー、えーと、時間はより遅くなりますよね？。	na
297	E①	<thì thời>{>} gian nó lâu hơn。	えーと、時間はより遅くなります。	na
298	セラー	À、ừ。	あー、うん。	na

299	E①	Bác ấy thì mong muốn là, à, hôm nay bác ấy order thì 7 ngày sau bác có thể có hàng, kiểu như thế ấy ạ。	<p>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）が望んでいるのは、あ</p> <p>一、今日（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）がオーダーすれば、7日後に（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は商品を手に入れられる、その感じです。</p>	Pr2a Pr4 Pr5 Pr8
300	バイヤー	で、（E①：はい）、ま、あの一、え一、もし、あの一、そちらから出すのが（E①：）作って出荷するのが7日後だと、到着するのは、我々に到着するのはそれよりもっと遅くなりますね。		na
301	バイヤー	と、うーん、ま、後、その一、最初の200枚は、ま、あの一、せめて、その一、注文してから10日後には、あの一、それは飛行機でも船でも何でもいいですけども、あの一、当庫に届くというのが条件になります。		na
302	バイヤー	ですから、で、後の500枚の方は発注して、え一、2週間後に、ま、え一、こちらの方の倉		na

		庫に届くようにしていただきたい。		
303	E①	はい、あの一、確認したいですね。		IR1
304	バイヤー	はい。		
305	E①	あの一、確認したいですね。		
306	バイヤー	はい。		
307	E①	最初 200 枚は、あの一、注文したら<10 日>{<} 【 【。		
308	バイヤー	】 】 <1 週間>{>}後。		
309	E①	[小声で] 10 日。		
310	バイヤー	あ、10 日、10 日<後>{<}。		
311	E①	<10>{>}日です。		
312	バイヤー	10<日後に>{<},,		
313	E①	<10 日後>{>}です。		
314	バイヤー	こちらに。		
315	E①	届く (バイヤー: はい) ですね。		
316	E①	で、あの一、500 枚から、あの一、注文したら (バイヤー: うん)、2 週間後 (バイヤー: うん)、あの一 【 【。		
317	バイヤー	】 】 こちらに届くと、はい。		
318	E①	分かりました。		
319	E①	<u>Bác ấy thì bảo là vì nó còn liên quan đến</u> (セラー: Ủm)、 <u>đến<<少し間>>、hàng gửi đi này nó ấy</u>	<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle)</u> が言ったは、それがまた、送り出すこの商品よ (セラ	Pr2a Pr4 Pr7 Pr8

		ạ (セラー : Ủm) 、thì cũng mất thời gian。	ー : うーん) に、に關係 (セラー : うーん) しているので、時間もかかります。	
320	E①	Thì <u>bây giờ thống nhất là</u> cái đầu tiên ý、cái 2、200,,	えーと、 <u>今は合意しますが</u> 、最初によ、その一、2、200,,	Pr2a
321	セラー	200 chiếc。	200 枚。	NT
322	E①	chiếc đầu tiên ấy thì khi mà <u>bác ấy</u> order thì là làm thế nào để bên anh、 <u>bên mình</u> làm thế nào thì làm、gửi cho <u>bác ấy</u> 10 ngày sau <u>bác ấy</u> phải nhận được <u>hàng</u> 。	枚は (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称 / 敬称 ≈uncle) がオーダーする時、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称 / 敬称) 側が何とかして、(親密度が深まった場合に用いる一人称 / 二人称) 側が何とかして、10 日後に (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称 / 敬称 ≈uncle) が商品を受け取れるように送ってください。	Pr2a Pr3b Pr4 Pr8
323	セラー	Ồ、ờ。	えー、えー。	NT
324	E①	Thế còn từ những cái 5、500 cái lần sau thì、thì là 2、sau 2 tuần là <u>bác ấy</u> phải nhận được <u>hàng</u> 。	それから、次回の 5、500 枚は、えーと、2、2 週間後に (<u>自分の父親より年配の第三者に用いる三人称 / 敬称 ≈uncle</u>) は商品を受け取らなければなりません。	Pr2a Pr3b Pr4 Pr8
325	セラー	À、là đến,,	あー,,	IR4
326	E①	Từ khi 【 【。	～以降。	

327	セラー	】】 kho ông ý đúng không ?。	(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) の倉庫に届くということで正しいですか。	
328	E①	Là đến kho bác ý。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) の倉庫に届くということです。	
329	E①	Từ khi mà bác ấy order。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) がオーダーしてから。	
330	セラー	Ờ。	えー。	
331	E①	Vâng。	はい。	
332	セラー	Thế về cái điều kiện hàng đến kho công ty ông sau 10 ngày cũng như sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ。	そのように 10 日後ならびに 2 週間後に (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) の会社の倉庫に商品が届くという条件の方については (相手を含まない「我々」) は対応できます。	na
333	E①	はい、あの一、ま、先の条件は、えー、うちが大丈夫です。		Pr7
334	バイヤー	うん。		NT
335	E①	はい。		na
336	セラー	Vâng, nhưng mà trong cái hợp đồng thì chúng ta phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái thời [「thời hạn」の	はい、しかし、契約書に (相手を含む「我々」) は、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに商品が届けない時は、	na

		途中]、cái thời hạn giao hàng (E①: Ủm) khi mà hàng không thể đến được đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy。	セラーはバイヤーに対して期 [「期限」の途中]、納期の延長を求めることができる (E①: うーん) と必ず明記しなければなりません。	
337	E①	はい、あの一、ま、契約書に、あ、ま、ちょっと詳しく書いた方がいいと思います。		Pr5
338	E①	普通は (バイヤー: うん)、あの一、 <u>スムーズにいけば、あの一、期限通りに届きますが、</u> ま、時々、あの一、 <u>台風とか、</u> あの一、はい、なんか、あの一、天災、あの一、あった時 (バイヤー: はい)、あの一、こっちは、あの一、責任を、あの一、取らないと思います。		Pr2a Pr3b
339	バイヤー	はい、ま、それは、あの一、不可抗力は、ま、もちろん載せていただけます。		na
340	E①	はい。		na
341	E①	Vâng ạ, đương nhiên thì những cái trường hợp bất khả kháng thì đôi bên đều phải, phải hiểu cho nhau thôi anh ạ。	はい、もちろん、不可抗力の場合は双方ともお互いに理解しなければなりません、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)。	na

342	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông<笑い>。	あー、はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
343	E①	<笑い>ありがとうございます。		Pr2b
344	バイヤー	後は、あの一、支払いの条件なんですけど（E①：はい）、ま、一応、あの一、毎月 10 日の締めで（E①：はい）、えー、翌々月末に銀行に振り込みをさせていただくというので（E①：はい）よろしいでしょうかね。		na
345	E①	はい、あの一、今月の 10 日まで、<こん>{<} 【 。		IR1
346	バイヤー	】<そう>{>}です、毎月 10 の締め、		
347	E①	締め、はい。		
348	バイヤー	で、支払いが翌々月末の（E①：はい）、月末に（E①：はい）銀行に振り込むと（E①：はい）という形ですね。		
349	E①	<u>Bác ấy bảo là về cái phương thức thanh toán ấy thì là, à, đến ngày mùng 10 tháng này thì sẽ chốt, chốt chẳng hạn chốt 1 tháng</u> （セラー：Ừm）、còn thanh toán ấy thì sẽ là cuối tháng sau。	（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は支払い方法については、えーと、あー、今月 10 日に締めて、 <u>例えば 1 ヶ月締めて</u> （セラー：うーん）、支払いの方は翌月末になると言いました。	Pr2a Pr3b Pr4 Pr8
350	E①	翌々、翌々月‘つき’ですね。		IR1

351	バイヤー	はい (E① : はい) 、翌々月 (E① : はい) の月末ね。		
352	E①	Có nghĩa là sau 2 tuần、cuối、à、sau 2 tháng。	つまり、2 週間後、末、あー、2 ヶ月後です。	na
353	セラー	Ừm。	うーん。	NT
354	E①	Có nghĩa là tháng、tháng này này、thế xong là đến tháng sau này、xong đến cuối tháng sau nữa (セラー : Ồ) thì bác ấy mới thanh toán bằng chuyển khoản。	つまり、この月、今月よ、それから、翌月よ、それから、翌々月末 (セラー : えー) になって (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称 / 敬称 ≈uncle) はやっとな振り込みで支払います。	IR4
355	セラー	Là chốt ngày mừng 10 (E① : Vàng) tháng này và chuyển khoản vào,,	今月 10 日に (E① : はい) 締めて、振り込みは,,	
356	E①	Tháng 【 。	月。	
357	セラー	】 cuối tháng sau nữa đúng không ạ ? 。	翌々月末になるということで正しいですか。	
358	E①	Nữa、đúng rồi ạ。	翌々、そうです。	
359	セラー	À。	あー。	
360	セラー	À、vâng、thưa ông thì cái việc mà chốt vào mừng 10 hàng tháng thì (E① : Vàng) 、thì chúng tôi đồng ý。	あー、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称 / 敬称 ≈Mr) に申し上げますが、毎月 10 日に締めることは (E① : はい) (相手を含まない「我々」) は同意します。	na
361	E①	はい。		na

362	セラー	Nhưng mà chúng tôi mong muốn là sẽ chuyển khoản ấy (E① : Ủm) 、 vào cái ngày mùng 10 tháng sau nữa (E① : Ổ) chứ không phải ngày 、 ngày cuối tháng、vâng。	しかし、（相手を含まない「我々」）は振り込みよ（E① : うーん） が翌々月 10 日になって（E① : おー）、日、月末の日ではないことを希望しています、はい。	na
363	E①	はい、あの一、締め切りは、あの一、10 日、あ、ま、今月の 10 日まで。		Re
364	バイヤー	今月の、今月？。		
365	E①	あっ、こんげ、あ、<今月 10 日ま>{<}【【。		
366	バイヤー	】】<今月の 10 日>{>}の締め？。		
367	E①	締め（バイヤー：はい）なんですけど（バイヤー：はい）、ま、支払いは、あの一、来月の 10 日。		
368	バイヤー	来月？。		
369	E①	らい、はい。		
370	バイヤー	翌月？。		
371	E①	翌月 10 日までに、あの一、支払ってほしいですけど。		
372	バイヤー	よく、翌月の 10 日？。		
373	E①	はい。		
374	バイヤー	は早すぎるんじゃないですか。		

375	E①	Bác ấy bảo là nếu như thế thì nhanh quá。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)はそうであれば速すぎると言いました。
376	E①	Bởi vì bên Nhật người ta hay có cái kiểu là chót tháng này thì xong là đến tận 2 tháng sau hoặc là tháng sau、cuối tháng sau nữa thì họ mới thanh toán ấy。	なぜなら、日本では、人々は今月締めて、2ヶ月後に、又は翌月、翌々月末に彼らがやっと支払うようなやり方があるからです。
377	セラー	Vâng、thế・・・。	はい、では・・・。
378	セラー	Đây ý là chót vào ngày mùng 10 hàng tháng (E① : Vâng) thì là mình đồng ý rồi。	ここで言いたいのは毎月 10 日に締めることは(E①:はい)(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)はすでに同意しています。
379	E①	Vâng。	はい。
380	セラー	Thế tuy nhiên là mình muốn thanh toán là cái ngày mùng 10 của tháng sau nữa。	で、しかし、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)は翌々月 10 日に支払うことを望んでいます。
381	セラー	Có nghĩa <là sớm hơn>{<} 【 。	つまり、より早いです。
382	E①	】 <À、tháng sau>{>} nữa chứ không phải tháng sau,,	あー、翌月ではなくて、翌々月,,
383	セラー	Đúng rồi。	そうです。
384	E①	ấy gì。	ですか。
385	セラー	Mùng 10 của tháng <sau nữa>{<}。	翌々月 10 日です。

386	E①	<À、em>{>} xin lỗi ạ。	あー、（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）は詫びます。	
387	E①	あ、はい、すみません、私のせい、ま、ミスですが、あの一、えー、締めは、あの一、今月の10日（バイヤー：はい）ですね。		Pr7
388	E①	そして、支払いは翌々月（バイヤー：はい）の10日。		Pr7
389	バイヤー	あー、なら<大丈夫>{<}>。		NT
390	E①	<末では>{>}なくて（バイヤー：はい）10日は <u>大丈夫</u> ですか。		Pr5
391	バイヤー	ま、あの一、値段も納入の枚数、ま、それから納期の方も一応考慮していただいたので、えー、それじゃ、ま、支払いについては御社のおっしゃる通りにしましょうかね。		na
392	E①	はい。		na
393	バイヤー	ですから、ま、あの一、10日の締めで、翌々月の10日（E①：はい）に支払いと（E①：はい）ということでさせていただきます。		na
394	E①	はい。		na
395	バイヤー	それでいいですか。		na

396	E①	はい。		na
397	バイヤー	はい。		NT
398	E①	Thế thì bây giờ tôi cũng đồng ý với cả điều kiện này của anh ấy ạ。	では、今、私も（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）のこの条件に同意します。	Pr7
399	E①	Đây là mừng 10 hàng tháng thì mình sẽ chốt đơn (セラー：Ừm) thế sau đó là đến mừng 10 của tháng sau nữa [nữa を強調] thì (セラー：À) tôi sẽ trả bên anh được không ạ？。	それは毎月 10 日に（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は発注を締め（セラー：うーん）、それから、翌々月 10 日に私は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）側に払うということですか。	Pr2a Pr4
400	セラー	À、ạ vâng。	あー、はい。	na
401	E①	はい。		G1
402	セラー	Tôi cảm ơn ông<笑い>。	私は（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に感謝します。	na
403	E①	<笑いながら>ありがとうございます。		Pr2b

E 氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Vâng, ờ,,	はい、えー,,	na
2	E②	はい、 <u>大丈夫</u> です。		Pr2a
3	セラー	thứ nhất là về giá cả。	まずは価格についてです。	na
4	セラー	Thì sẽ tùy thuộc vào cái việc mà có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
5	セラー	<Đấy>{<} 【 【。	そう。	na
6	E②	】】<はい>{>} (バイヤー：はい)、あの一、1 番、1 番目は (バイヤー：うん)、あの一、値段ですね。		G1
7	バイヤー	はい。		NT
8	E②	<u>値段</u> は、あの一、会社名、あの一、付ける (バイヤー：うん) かどうか、 <u>ちょっと</u> 変わります。		Pr2a Pr3a
9	セラー	Vâng, nếu không thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm thì giá chúng tôi mong muốn sẽ là 180 [180 を強調] yên 1 chiếc。	はい、もし商品に企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」) が望む価格は 1 枚 185 円になります。	na
10	E②	はい、えー、会社名入れない、付けない場合 (バイヤ		Pr2b

		ー：うん）、あの一、1枚 180円です。		
11	バイヤー	180円。		NT
12	バイヤー	ま、あの一、これは、あの一、お客様に無料で差し上げる品物ですね。		na
13	E②	はい。		na
14	バイヤー	で、ですから、ま、あの一、え一、会社の名前がないと宣伝にならないと（E②：はい）ということで、ま、会社の名前を入れるのはひつ、是非必ずなんです。		na
15	E②	はい。		na
16	バイヤー	で、え一、ちょっと会社の名前は長くて、10文字になります。		na
17	E②	はい。		na
18	E②	À, tại vì là cái sản phẩm này ấy thì <u>chúng tôi</u> muốn là dùng làm <u>hàng khuyến mại</u> tặng cho khách.	あ一、この商品は（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）は顧客に贈る <u>販売促進品</u> として使いたいです。	Pr2a Pr3a
19	セラー	Vâng.	はい。	NT
20	E②	Nếu mà không có tên của công ty <u>chúng tôi</u> vào <u>đấy</u> ý thì cái <u>hàng khuyến mại</u> này nó cũng chẳng có ý nghĩa gì ý.	もしここに <u>我が社</u> の名前がなければ、 <u>この販促品</u> も何も意味がありません。	Pr2a Pr3a
21	セラー	Vâng.	はい。	NT

22	E②	Thì <u>chúng tôi</u> rất là mong muốn là có thể có tên <u>trên cái sản phẩm này</u> để tặng khách。	えーと、(相手を含まない「我々」)は顧客に贈るためにこの商品に名前を載せることを切に願います。	Pr2a Pr2b
23	セラー	Dạ vâng。	はい。	NT
24	E②	Và cái tên của chúng tôi có khoảng 10 chữ。	それから、(相手を含まない「我々」)の名前は 10 文字ぐらいあります。	Pr3b
25	セラー	À、vâng。	あー、はい。	NT
26	E②	Vâng。	はい。	na
27	セラー	Vâng, 10 chữ thì trong trường hợp in tên mà không phải thêu, thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc。	はい、10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 1 枚 185 円になります。	na
28	E②	Đây là không phải, đây là in,,	それは～ではなく、それはプリント,,	IR1
29	セラー	In, không thêu。	プリントで、刺繍しません。	
30	E②	in, không thêu ạ ?。	プリントで、刺繍しませんか。	
31	セラー	Vâng。	はい。	Pr2b
32	E②	そうすればですね (バイヤー：はい)、あの一、名前付き (バイヤー：うん)、あ、付けて、あの一、プリント、プリントですね、あの一、刺繍ではなく (バイヤー：はい)、プリントの文字を付けたら (バイヤー：うん)、ま、1 枚 185 円です。		
33	バイヤー	185 円、はい。		NT
34	E②	はい。		na

35	セラー	Vàng, thể trong trường hợp thêu thì sẽ đắt hơn。	はい、えーと、刺繍の場合はよ り高いです。	na
36	E②	はい。		na
37	セラー	Giá sẽ là 190 yên 1 chiếc。	価格は1枚 190 円になります。	na
38	セラー	Thì giả sử mà dùng khăn này trong vòng 1 năm ý thì tính ra mỗi tháng chưa tới 16 yên。	えーと、このタオルを1年間使 うとしたら、計算すると毎月 16 円未満です。	na
39	E②	はい。		na
40	セラー	Và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日 0.5 円ぐらいに しかありません。	na
41	E②	はい、あの一、刺繍の文字付 けたら、あの一、値段は1枚 190 円です。		Pr2a Pr2b
42	E②	で、あの一、1年間使うと、あ の一、1ヶ月 16 円、1日 0.5 円だけ (バイヤー: <笑い>) かか、かかります。		Pr2b
43	バイヤー	ま、あの一、価格はどの色で も一緒ですか。		na
44	E②	はい。		na
45	E②	Thể cái việc mà in tên lên ấy thì không biết là có thể in được những cái màu gì ạ?。	えーと、名前をプリントすること は、果たして何色でプリントでき ますか。	na
46	セラー	In tên lên khăn ý ạ?。	タオルに名前をプリントするこ とですか。	
47	E②	Tên của công ty lên khăn ấy ạ。	タオルに会社名をプリントする ことですよ。	
48	セラー	Tên công ty lên khăn thì in rất là nhiều màu。	タオルへの会社名はたくさん の色でプリントします。	

49	E②	Ừm, cái màu nào cũng in được à anh ?。	うーん、どの色でもプリントできますか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）？。	
50	セラー	Đúng rồi, in được。	そうです、プリントできます。	
51	E②	はい、どの、どんな色でも、あの一、付けます。		
52	バイヤー	うん。		
53	E②	はい。		
54	バイヤー	あの一、宣伝ですので、10 文字は必ず欲しいですね。		na
55	E②	うん。		na
56	バイヤー	ま、刺繍でなくていいと、ま、刺繍じゃなくても 10 文字（E②：はい）、あの一、入っていればいいとすると何か他の方法ありますか。		na
57	E②	他の？、はい。		
58	バイヤー	何か他の方法ありますか。		IR1
59	E②	あっ、はい。		
60	E②	À, bác ý đang nói rằng là bây giờ bác ấy rất là mong muốn là được in tên của công ty lên。	あ一、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は、今（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）が会社名を是非プリントしたいと言っています。	na
61	セラー	Vâng。	はい。	
62	E②	In lên 10 chữ。	10 文字をプリントします。	

63	E②	Bác bảo có 10 chữ của công ty。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は会社が 10 文字あると言っています。	
64	E②	Và in không cần phải thuê ý (セラー：Vàng) thì anh có thể giảm giá một chút được hay không？。	それから、プリントで刺繍する必要がないが（セラー：はい）、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は値段を下げることができますか。	
65	セラー	Giảm giá？。	値段を下げる？。	
66	E②	Vàng<笑い>。	はい。	
67	セラー	Nếu mà phía công ty ông mong muốn cái giá thành nó giảm xuống thì mình sẽ có 1 cái phương pháp là sẽ dùng 1 màu mực in thôi cho cả 10 chữ。	もし（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社側が価格が下がることを望めば、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は 10 文字ともプリントのインクを 1 色だけ使うという方法があります。	na
68	E②	Ừm。	うーん。	na
69	セラー	Cụ thể ở đây mình sẽ dùng màu đen。	具体的にはここは（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は黒を使います。	na
70	E②	そうすれば、あの一、えー (バイヤー：うん)、文字の色ですね (バイヤー：はい)、どの色わけではなく、えー、1 色、ま、ブラックだ		Pr7

		け（バイヤー：うん）の文字の色。		
71	バイヤー	文字の色？。		na
72	E②	はい。		na
73	バイヤー	と、フェイスタオルはどの色でも、あの一、文字は黒ということですか。		na
74	E②	<u>Thế tôi confirm lại.</u>	<u>えーと、私はもう一度確認します。</u>	Pr2a
75	E②	Nếu mà, có nghĩa là màu khăn thì màu của <u>chúng tôi tự chọn trong 12 cái màu đó.</u>	もし、つまり、タオルの色は（相手を含まない「我々」）が <u>その 12 色の中から自分で選ぶ色</u> です。	Pr2a Pr2b
76	セラー	Vâng.	はい。	NT
77	E②	Màu nào cũng được, khăn thì màu nào cũng được nhưng mà riêng cái chữ thì chỉ là chữ đen <u>in lên</u> thì có được không ạ ?	どの色でいい、タオルはどの色でもいいが、文字だけは黒い文字の <u>プリント</u> だけということでもいいですか。	Pr2a
78	セラー	Đúng rồi, <chính>{<} 【 【.	そうです、正に【 【.	na
79	E②	】 】 <Thì>{>} là đúng như thế đúng không ?.	】 】 えーと、それで正しいですね。	na
80	セラー	Đúng rồi, chính là như thế.	そうです、正にそうです。	na
81	セラー	Màu khăn thì không ảnh hưởng gì.	タオルの色は何の影響もありません。	na
82	E②	そうです、あの一、タオルの色（バイヤー：うん）関係ありません。		Pr2b

83	バイヤー	で、10 文字で<<少し間>> お、おいくらというか、はい。		na
84	E②	<u>Vậy thì bác ấy muốn là màu</u> <u>khăn thì thì màu nào cũng được</u> <u>này.</u>	では、タオルの色は（自分の父 親より年配の第三者に用いる三 人称／敬称≈uncle）がどの色を 望んでもいいですね。	Pr2a Pr4 Pr8
85	セラー	Đúng rồi.	そうです。	NT
86	E②	In là 10 chữ (セラー : Ủm) 、 chữ <u>đen</u> .	プリントは 10 文字（セラー : う ーん）、 <u>黒い</u> 文字です。	Pr2a
87	セラー	Đúng rồi.	そうです。	NT
88	E②	Thì là bên anh có thể giảm giá đúng không ạ ? 。	そうであれば、（自分と同年 代、又は自分の兄の年代の男性 の相手に用いる二人称／敬称） 側は値段を下げられるというこ とで正しいですか。	na
89	セラー	Đúng rồi ạ.	そうです。	na
90	セラー	Vâng, in 10 chữ màu đen thì giá sẽ là 183 yên 1 chiếc ạ.	はい、10 文字を黒でプリントす ると、価格は 1 枚 183 円になり ます。	na
91	E②	[ベトナム語] 183.		na
92	E②	そうすれば（バイヤー : う ん）ですね、えー、ブラック の文字付けたら、あの一、1 枚 183 円。		Pr2b
93	バイヤー	うん。		NT
94	E②	はい。		na

95	バイヤー	はい、えー、後、プリントですと、洗うと消えてしまうような気がしないでもないですが、えー、その点はどうですか。		na
96	E②	Bác ấy đang, à, <u>chúng tôi thì đang hơi lo lắng một chút.</u>	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は、あー、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> はちょっと心配しています。	Pr2a
97	E②	Đây là cái, <u>cái chữ mà mình in lên ấy</u> (セラー：Ừm) thì khi mà <u>mình giặt hoặc là giặt</u> (セラー：Ừm) thì nó có bị phai hoặc là nó có bị <u>bong ra</u> hay không？。	それは、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> がプリントする <u>文字</u> よ (セラー：うーん)、えーと、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> が洗濯、又は洗濯する (セラー：うーん) と、薄くなる、又は剥がれますか。	Pr2a Pr2b Pr4
98	E②	Thì chúng tôi hơi lo lắng về cái vấn đề này。	えーと、(相手を含まない「我々」)はこの問題についてちょっと心配しています。	na
99	セラー	Dạ vâng, sau 1 năm thì cái phần mực in này sẽ bị mờ đi。	はい、1年経ったらこのプリントのインクは薄くなります。	na
100	E②	Vâng。	はい。	na
101	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ của nó cũng không đáng kể。	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
102	E②	はい、ま、あの一、 <u>洗ったら</u> (バイヤー：うん) ですね、		Pr2a Pr2b

		ま、1年後多分少し薄くなります。		
103	E②	そんなに、えー、薄くならないと思います。		na
104	バイヤー	ま、1年持てば大丈夫なんですけどね。		na
105	E②	Vàng, thì cái khăn mà dùng 1 năm, độ bền 1 năm trở lên thì nó hơi mờ cũng không sao ạ.	はい、えーと、1年間使う <u>タオル</u> 、 <u>耐久性が1年以上だとちょっと薄くなっても大丈夫です。</u>	Pr2a
106	セラー	Vàng.	はい。	NT
107	E②	Dạ.	はい。	na
108	バイヤー	じゃ、価格については、プリントで、黒の10文字で、えー、1枚183円ということでよろしいですか。		na
109	E②	Thế có nghĩa là nếu mà chúng tôi mà muốn đặt hàng ý thì cái khăn, chúng tôi muốn đặt khăn là nhiều màu này (セラー: Ủm)、có nghĩa là nhiều màu, nhiều màu khăn này.	えーと、つまり、もし（相手を含まない「我々」）が発注すればよ、タオル、（相手を含まない「我々」）はタオルを色々な色で（セラー: うーん）、つまり、たくさん色、たくさん色のタオルを発注したいです。	Pr3a
110	E②	Chữ thì là in 10 chữ, chữ in màu đen, 10 chữ ạ.	文字は10文字のプリント、文字を黒でプリントする、10文字です。	na
111	セラー	Ủm.	うーん。	NT
112	E②	Là với giá thành là 183 yên có đúng không ạ ?.	価格は183円ということで正しいですか。	na

113	セラー	Đúng rồi.	そうです。	na
114	セラー	Vâng, <ừm, được ạ>{<}.	はい、うーん、いいです。	na
115	E②	<はい、その通り>{>}です、 はい。		G1
116	セラー	Ừm, à, ông có thể đi tìm hiểu giá của những cơ sở sản xuất khác.	うーん、あー、（年配の男性の 相手に用いる二人称／敬称 ≈Mr）は他の生産施設の価格を 調べてみてもいいです。	na
117	セラー	Thì cũng không có chỗ nào rẻ hơn chúng tôi đâu ạ.	えーと、（相手を含まない 「我々」）より安いところはあ りませんよ。	na
118	セラー	Và tôi cam đoan là giá chúng tôi đưa ra cũng sẽ là phù hợp nhất ạ.	それから、私は（相手を含まな い「我々」）が提示した価格も 最適になることを保証します。	na
119	E②	はい、あの一、ミン・カーン 会社ですね（バイヤー：う ん）一番いい値段と思いま す。		Pr6
120	E②	他の会社を、あの一、調べる と、すぐ、 <u>すぐ、分かります</u> <バイヤーと2人で笑い>。		Pr2a
121	E②	はい、値段は、あの一、ミ ン・カーンの方がいいと思っ <u>ています</u> 。		Pr5
122	バイヤー	はい、えー、後は発注数なん ですけども（E②：は い）、ま、私どもは倉庫があ りませんし、ま、お客様に配		na

		るのは一度にではないです ね。		
123	E②	はい。		na
124	バイヤー	ですから、いつ、ま、1 回 2,000 枚,,		na
125	E②	[日本語] 2,000。		na
126	バイヤー	納入していただければいいで すけど。		na
127	E②	はい。		na
128	E②	À、 về cái việc là xuất hàng ý ạ (セラー : Ủm) 、 xuất nhập、 xuất hàng ấy thì về phía chúng tôi thì liên quan đến cả nhà kho、 liên quan đến nhà kho (セラー : Ủm) 、 với cả không phải chúng tôi gửi 1 loạt đi cho khách hàng mà gửi từng chút、 từng chút một ấy。	あー、出荷についてですが(セ ラー : うーん) 、出入、出荷 は、 (相手を含まない 「我々」) 側は倉庫にも関係す る、倉庫に関して (セラー : う ーん) 、さらに、 (相手を含ま ない「我々」) が一度に顧客に 送るわけではなく、 <u>ちよつとず つ、ちよつとずつ送りますよ。</u>	Pr2a
129	E②	Với nhà kho nó hơi nhỏ (セ ラー : Ủm) cho nên là <u>không thể nhập 1 lúc nhiều hàng được ấy。</u>	さらに、倉庫はちょっと小さい (セラー : うーん) ので、 <u>一度 に商品をたくさん仕入れられま せん。</u>	Pr2a
130	E②	Thì <u>chúng tôi</u> muốn là 1 cái <u>đơn hàng</u> của chúng tôi khi nhập là 2、 khoảng tầm 2,000 chiếc。	えーと、 (相手を含まない 「我々」) は、 (相手を含まな い「我々」) が仕入れる時の 1 回の発注が 2、 2,000 枚ぐらいに したいです。	Pr2a
131	セラー	Ủm。	うーん。	NT
132	E②	2,000 枚ですね。		IR1

133	バイヤー	2,000 枚。		
134	E②	はい。		
135	セラー	Vâng.	はい。	NT
136	E②	2,000 chiếc ạ.	2,000 枚です。	na
137	セラー	Thưa ông là về cái số lượng đặt hàng ấy thì thông thường chúng tôi phải nhận là 10,000 chiếc cho 1 cái đơn hàng.	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、発注数については通常(相手を含まない「我々」)は1回の発注に当たって1万枚で引き受けなければなりません。	na
138	セラー	Vâng, tuy nhiên là đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì tôi, chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng là 5,000 chiếc.	はい、しかし、今回は初めての売り込みなので、私は、(相手を含まない「我々」)は5,000枚の数量で対応できます。	na
139	セラー	Thì ông xem số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ.	えーと、そのように1回5,000枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は検討してください。	na
140	E②	はい、あの一、普通ですね、えー、パックは、あの一、1万ぐらい、1万枚<以上送らないと>{<},,		Pr2b
141	バイヤー	<1万枚は多いですね>{>}。		NT
142	E②	おくない、送らないですけど、ま、今回は、あの一、初めて輸出ですし、 <u>これから</u> も長く付き合いたいのので、あの		Pr2a Pr3a Pr5 Pr7

		一、5、5,000 枚は <u>どうですか</u> 。		
143	バイヤー	5,000 枚ですと (E② : はい)、それでも多いですね。		na
144	バイヤー	何とか、あの一、えー、もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけどね。		na
145	E②	<笑い>はい。		na
146	E②	Bác ấy, vì là cái 5,000、5,000 ấy (セラー : Ủm) thì là nó vẫn là hơi nhiều、 hơi lớn、 hơi nhiều <u>so với cái nhà kho của chúng tôi</u> 。	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は、その 5,000、5,000 は (セラー : うーん) <u>(相手を含まない「我々」) の倉庫にとってまだちょっと多い、ちょっと大きい、ちょっと多いためです。</u>	Pr3a
147	E②	Thì anh biết rồi đấy、 bên Nhật thì nó <笑い>kiểu cái mặt bằng là、 cái nhà kho nó không được rộng như là ở bên mình。	えーと、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) が知っている通り、日本では敷地は、倉庫は (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側ほど広くないです。	Cm
148	E②	Thì có gì <u>anh</u> có thể thu hẹp cái số đấy một chút được không ạ ? 。	えーと、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> はその数字を減らしてくだされませんか。	Pr2a

149	セラー	À, thế ở bên Nhật là hầu như các nhà kho họ để rất là nhỏ à ?。	あー、えーと、日本ではほとんどの倉庫は彼らがとても小さくしていますか。	na
150	E②	Vâng ạ。	はい。	
151	セラー	Hầu như ấy gì, không phải chỗ nào cũng như thế ?。	ほとんどでしょ、どこでもそうではなくて？。	
152	E②	<笑い>あの一、こそうは日本の方が小さいですね。		
153	バイヤー	うん？。		
154	E②	こそう。		
155	バイヤー	こそう？。		
156	E②	あの一、おき、置くためのところ。		
157	バイヤー	あっ、倉庫。		
158	E②	倉庫（バイヤー：あ、はい、はい）、倉庫が、あの一、日本の土地（バイヤー：<笑い>）が高いから<バイヤーと2人で笑い>、置くところがありません。		na
159	セラー	Vâng, tối thiểu mỗi đơn hàng chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có cái lợi nhuận trong đấy。	はい、1回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）がその中から採算が取れるように、（相手を含まない「我々」）は最低でも5,000枚達しなければなりません。	
160	E②	あの一、1回ですね5,000送らないと（バイヤー：う		Pr2b

		ん)、あの一、利益もらわな いんで。		
161	バイヤー	あ一、そうですか、ま、あの一、え一、全部で10万枚ぐらいの、ぐらいを考えているんですけれども、ま、私どもはゆっくり2,000枚ずつ50回、1年かけてお客様に配ろうと思っているんですね。		na
162	E②	はい。		na
163	バイヤー	ま、ですから、なんとか2,000枚でお願いできればと思うんですけど。		na
164	E②	<u>Thì bác, về chúng tôi thì cũng rất là mong muốn là được hợp tác lâu dài với bên anh (セラ一: Vàng) cũng như là có những đơn hàng lớn.</u>	<u>え一と、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称/敬称≈uncle)は、(相手を含まない「我々」)としても(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称/敬称)側と長く協力できて(セラ一: はい)、それから、大きい発注を有することを切に願います。</u>	Pr3a
165	E②	<u>Thì về tổng thể chúng tôi mong muốn là mua được, mua được 100,000 chiếc, 10 man, 100,000 chiếc.</u>	<u>え一と、全体的には(相手を含まない「我々」)は10万枚、10万、10万枚を購入、購入したいです。</u>	Pr2a

166	E②	Thì mỗi 1 lần gửi thì <u>chúng tôi</u> chỉ muốn nhận là khoảng 5,000 cái thôi。	えーと、毎回送るのは、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は5,000枚ぐらいだけ受け取りたいです。	Pr2a
167	E②	Và gửi trong、 gửi dần dần trong vòng 50 lần vì <u>chúng tôi</u> sẽ gửi dần cho khách。	それから、(相手を含まない「我々」)が顧客に少しずつ送るので、送るのは少しずつ50回送るのです。	Pr2a Pr3b Pr6
168	E②	Đấy、 cho nên là <u>anh</u> có thể xem về cái <u>mỗi lần mình gửi</u> ấy、 <u>cái số lượng</u> ấy có thể rút ngắn、 à、 rút nhỏ hơn,,	そう、そのため、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)は私のために、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)が毎回送るよ、数量よ、を短縮、あー、縮小できるかを検討していただけますか。	Pr2a Pr2b
169	セラー	Thế là,,	それは、つまり,,	na
170	E②	<u>cho tôi</u> được không ạ ? 。		na
171	セラー	thế là phía ông ý muốn đặt 100,000 chiếc ? 。	それは、つまり、(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称 ≈Mr) 側は10万枚発注したい?。	IR4
172	E②	Vâng ạ、 có nghĩa là về tổng thể thì là muốn đặt 100,000 chiếc。	はい、つまり、全体的には10万枚発注したいです。	
173	E②	Thế nhưng mà <mỗi>{<} 【 【。	しかし、それぞれの～。	
174	セラー	】】 <Tổng>{>} đơn hàng đúng không ? 。	発注の総数で正しいですか。	

175	E②	Vâng ạ, tổng đơn hàng thì là <100,000 chiếc>{<}	はい、発注の総数は 10 万枚です。	
176	セラー	<100,000 chiếc>{>}	10 万枚。	
177	セラー	Và<mỗi 1 lần là>{<} ?	それから、毎回は？。	
178	E②	<Mỗi 1 lần là>{>}2,000。	毎回は 2,000 です。	
179	セラー	2,000 hay là 5,000 ?	2,000 ですか、5,000 ですか。	
180	E②	2,000 ạ。	2,000 です。	
181	セラー	2,000 à ?	2,000 ですか。	
182	セラー	À, <vừa nãy chị nói là 5,000>{<}	あー、（自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称）は先ほど 5,000 だと言いました。	Re
183	E②	<2,000 và chia nhỏ ra thành>{>} là,,	2,000 で、それから、50 回に小分けします。	
184	セラー	À,,	あー,,	
185	E②	50 lần。		
186	セラー	vừa nãy chị nói là 5,000。	（自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称）は先ほど 5,000 だと言いました。	
187	E②	Em xin lỗi ạ<笑い>。	（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）は詫びます。	
188	E②	Vâng ạ, 2,000 ạ。	はい、2,000 です。	
189	セラー	Vâng, thế là 2,000 và 50 lần đúng không ?	はい、つまり 2,000 で、それから 50 回で正しいですか。	
190	E②	Dạ。	はい。	

191	セラー	Ừm, thưa ông là nếu mà riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc và kể từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	うーん、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、もし、最初の発注だけが 2,000 枚で、2 回目以降の発注が 5,000 枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
192	セラー	Tuy nhiên mà mỗi lần 2,000 ấy thì thực sự là khó với chúng tôi。	しかし、毎回 2,000 枚だと、（相手を含まない「我々」）にとって本当に難しいです。	na
193	E②	はい、あの一、1 回目は 2,000 枚（バイヤー：うん）は OK ですが、あの一、2 回目から 5,000 枚送らないと困ります。		Pr7
194	E②	どうしますか。		Pr8
195	バイヤー	そうですね（E②：はい）、ま、分かりました、はい。		NT
196	バイヤー	ま、あの一、ただ、私どもは、ま、そ、なるべく在庫を、あの一、少なくしたいという、と思ってますので、ま、最初は、あの一、1 週間ごとでお願いしようと思ったんですけど、えー、		na
197	E②	1 週間ですね。		na
198	バイヤー	ま、10 日ずつ空けて発注するようにします。		na
199	E②	はい。		na

200	バイヤー	ですから、御社のご希望通りで、最初は2,000（E②：はい）、後は5,000枚ということとで。		na
201	E②	Mục đích đầu tiên của chúng tôi là muốn nhận mỗi lần là 2,000。	（相手を含まない「我々」）の最初の目的は毎回受け取りたいのが2,000です。	Pr3b
202	E②	2,000 thì mỗi 1 tuần thì <u>bên anh</u> gửi cho chúng tôi 1 lần ấy。	2,000だと、毎週（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）側が（相手を含まない「我々」）に1回送りますよ。	Pr2a
203	E②	<u>Nhưng mà bây giờ cũng, nếu như thế thì khó khăn cho bên anh ấy thì tôi cũng đồng ý với anh là 2, cái đơn đầu tiên là 2,000 chiếc。</u>	<u>しかし、今も、もしそれが（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）側にとって難しければ、私も2、最初の発注が2,000枚であることに（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）と同意します。</u>	Pr3a
204	E②	2,000 chiếc thì là sau 1 tuần sau thì <u>anh</u> sẽ gửi cho <u>tôi</u> là 5,000 chiếc。	2,000枚だと、1週間後に（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）がまた私に送るのが5,000枚です。	Pr2a
205	E②	Và từ lần thứ 2 trở đi thì <u>mình</u> sẽ gửi 5 lần、5,000 đúng không ạ。	それから、2回目以降は（親密度が深まった場合に用いる一人	Pr2a

			称／二人称) が 5 回、5,000 送りますよね。	
206	E②	5,000 chiếc thì sẽ cách nhau 10 ngày ạ, vâng。	5,000 枚なら間隔は 10 日です、はい。	Pr2a
207	セラー	Như vậy là lần đầu tiên, à, lần đầu là 2,000 tấm。	つまり、初回は、あー、初回は 2,000 枚です。	IR4
208	E②	Vâng。	はい。	
209	セラー	Từ lần thứ 2 là 5,000 tấm (E② : Vâng) và cách nhau là 10 ngày。	2 回目からは 5,000 枚 (E② : はい) で、間隔は 10 日です。	
210	E②	À, lần đầu tiên đến lần thứ 2 thì là 1 tuần。	あー、初回から 2 回目までは 1 週間です。	
211	セラー	Ừm。	うーん。	
212	E②	Và từ lần thứ 2 trở đi thì cách nhau 10 ngày ạ。	それから、2 回目以降は間隔が 10 日です。	
213	セラー	Ừm。	うーん。	IR1
214	E②	はい、確認、あの一 (バイヤー : はい) 、先、確認したかったのは最初 2,000 枚 (バイヤー : はい) もらって、1 週間後、えー、5 枚、<5,000 枚>{<},,		
215	バイヤー	<5,000 枚>{>}。		
216	E②	はい、で、3 回目なら 10 日間ずつですよね。		
217	バイヤー	あー、ま、5,000 枚だったら 10 日 (E② : はい) だけで、		

		2,000 枚だったら、そうですね、1 週間。		
218	E②	Ừm, đúng rồi, đầu tiên là mình . . .	うーん、そうです、まずは（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称） . . .	
219	E②	あっ、そうすれば、1 回から 2 回目までは [小声で] 10 日間ですか。		
220	バイヤー	1 回から 2 回目の間が、えー、<1 週間ですね>{<}		
221	E②	<1 週間ですね>{>}		
222	E②	Em cũng confirm chắc chắn rồi.	（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）も確実に確認しました。	Pr8
223	E②	Đây là khoảng cách giữa đơn hàng 1 và đơn hàng 2 ấy thì là 1 tuần.	それは、第 1 の発注書と第 2 の発注書との間隔は 1 週間です。	na
224	E②	Thế còn từ đơn hàng 3 trở đi thì là sẽ là cách nhau 10 ngày.	一方、第 3 の発注書以降は間隔が 10 日です。	na
225	セラー	Ừm.	うーん。	NT
226	E②	Lần đầu tiên thì là anh gửi cho em 2,000 đúng không ạ ?.	初回は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）に 2,000 送りますよね。	IR4
227	セラー	Đúng rồi.	そうです。	

228	E②	Sau 1 tuần sau thì anh gửi cho em là 5,000。	その1週間後には（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）に送るのは5,000です。	
229	E②	Và sau đó là 10 ngày sau thì anh lại gửi cho em 5,000。	それから、10日後には（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）はまた（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）に5,000送ります。	
230	E②	Được chưa ạ？。	いいですか。	
231	セラー	Gửi, à, ừm。	送る、あー、うーん。	
232	E②	はい。		
233	セラー	Vâng, thế về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và cái thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì。	はい、最小発注数と発注のタイミングはの方については何も問題はありません。	na
234	セラー	Tuy nhiên là về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông。	しかし、納期については私も（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）とものと協議したいです。	na
235	E②	はい、あの一、商品送る、あの一、値段、あつ、値段じゃない、あの一、量と（バイヤー：うん）、あの一、発注時は分かりましたが、でも、送る時点確認したいです。		Pr2b

236	バイヤー	はい。		NT
237	E②	はい。		na
238	セラー	Vâng, với 2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến là xuất hàng khỏi kho chúng tôi (E② : Ủm) là sau 1 tuần kể từ khi nhận được cái đơn đặt hàng。	はい、最初の 2,000 枚に対しては（相手を含まない「我々」）は発注書をもらってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷する（E② : うーん）予定です。	na
239	E②	1 tuần đúng không ạ ? 。	1 週間で正しいですか。	IR1
240	セラー	Vâng, và sẽ gửi bằng đường thủy ạ。	はい、それから船便で送ります。	na
241	E②	はい、えー、第、あの一、第 1 回目は、あの一、請求書を届くと（バイヤー : うん）1 週間後商品を船で送ります。		Pr2b
242	セラー	Vâng, và 5,000 chiếc tiếp theo thì xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng。	はい、それから、次の 5,000 枚は発注書をもらってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
243	E②	はい、えー、第 2 回目からは、えー、請求書を届くと（バイヤー : うん）、あの一、2 週間後、あの一、船で送ります。		Pr2a Pr2b
244	セラー	Vâng。	はい。	NT
245	バイヤー	2 週（E② : はい）、2 週間後とか、えー、10 日後船で送りますというのは 10 日後		na

		にそちらの、を出荷するとい うことですか。		
246	E②	Ồ, cho tôi hỏi . . . 。	えー、私に聞かせてください。	Pr2a
247	E②	Nếu mà như thế nhá, thì đầu, em, em confirm lại ạ。	もしそうであれば、まずは、 （自分が相手の弟もしくは妹の 年代の場合に用いる一人称）、 （自分が相手の弟もしくは妹の 年代の場合に用いる一人称）は もう一度確認します。	Pr8
248	E②	Thứ nhất là lần đầu tiên ý, thì anh,,	まずは、初回ですよ、（自分と 同年代、又は自分の兄の年代の 男性の相手に用いる二人称／敬 称）は,,	Pr2a
249	セラー	2,000 chiếc đầu tiên。	最初の 2,000 枚。	NT
250	E②	vâng, <u>anh nhận được cái đơn đặt hàng</u> , sau 1 tuần thì anh sẽ gửi đi đúng không ạ ? 。	はい、 <u>（自分と同年代、又は自 分の兄の年代の男性の相手に用 いる二人称／敬称）が発注書を もらってから 1 週間後に（自分 と同年代、又は自分の兄の年代 の男性の相手に用いる二人称／ 敬称）が送り出すということで 正しいですか。</u>	na
251	セラー	Đúng rồi, là xuất khỏi kho。	そうです、倉庫から出荷しま す。	na
252	E②	Xuất khỏi kho。	倉庫から出荷します。	IR1
253	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
254	E②	そうか。		

255	E②	Thế sau đó là <u>cái lần thứ 2 thì anh nhân được đơn hàng</u> 、sau 2 tuần thì <u>anh mới gửi</u> 、anh mới xuất hàng đi đúng không ạ？。	えーと、その後は <u>2 回目で、</u> <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> が発注書をもらってから 2 週間後に <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> がやっと送り出す、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) がやっと出荷するということで正しいですか。	Pr2a
256	セラー	Đúng rồi、5,000 chiếc tiếp theo。	そうです、次の 5,000 枚は。	na
257	E②	Nếu như thế thì liệu có đảm bảo được cái tiến độ bác ấy nhận hàng không ạ？。	そうであれば、果たして(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が商品を受け取る進捗を確保できますか。	IR4
258	E②	Vừa nãy mình nói rằng là 5、từ cái lần thứ 2 trở đi đúng không、thì sẽ là cách nhau 10 ngày。	先ほど(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) が言ったのは、5、2 回目以降だね、間隔が 10 日です。	
259	セラー	Thì đây là phía ông ấy mong muốn như vậy。	えーと、それは(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) がそのように望んでいます。	na

260	セラー	Thì bây giờ là phía công ty chúng tôi muốn trao đổi là muốn chỉ, cái thời hạn giao hàng là muốn như thế này。	えーと、今、我が社が話し合いたいのは、～だけ望んで、納期はこのように望んでいます。	na
261	E②	はい、あの一、先は、あの一（バイヤー：はい）、ま、こっちの（バイヤー：うん）希望ですね、あの一、 <u>10 日間</u> <u>ずつ</u> （バイヤー：うん） <u>もら</u> <u>いたい</u> 。		Pr2a
262	E②	で、向こうはミン・カーンの方は、あの一、なんだっけ、 <u>ルールがあって、請求書をも</u> <u>らったら、2 週間後出荷にし</u> <u>ます</u> 。		Pr2a
263	バイヤー	あ、向こうの出荷ですね。		IR4
264	E②	そうです。		
265	バイヤー	ま、通常は、あの一、注文すると、えー、7 日後には、こ一、我が社の倉庫に着くのが普通なんですね。		na
266	バイヤー	ま、ですから、ま、あの一、御社の倉庫から出るのが 7 日後ということだと、こちらに着くのはそれより遅くなるということですね。		na
267	E②	うん。		na

268	E②	<p>À, tại vì là <u>bên anh mà xuất hàng mà</u> sau 2 tuần, sau 2 tuần <u>khi mà nhận được cái đơn hàng ấy a</u> (セラー : Ủm) thì như thế thì, khi mà <u>bác ấy nhận được</u> thì nó sẽ bị muộn <u>so với cái kế hoạch</u>.</p>	<p>あー、<u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u>側が2週間後に出荷するため、<u>発注書をもらってから2週間だよ</u> (セラー : うーん) 、そうであれば、<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u>が受け取るのは<u>計画より遅れて</u>しまいます。</p>	Pr2a Pr3a Pr4 Pr8
269	E②	<p>Vừa nãy thì bác ấy muốn là 10 ngày sau, sau mỗi 1 lần, 1 cái đơn hàng thì bác ấy muốn nhận được ấy。</p>	<p>先ほど (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が望んだのは 10 日後、1 回、1 回の発注書の後に (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) が受け取るのよ。</p>	na
270	E②	<p><u>Thì bên anh xuất hàng như thế thì bác ấy e rằng kịp cái tiến độ mà bác ấy nhận</u>。</p>	<p>えーと、<u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u>側がそのように出荷すれば、<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u>は<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u>が受け取る進捗に間に合うかを懸念しています。</p>	Pr2a Pr4 Pr8
271	セラー	Ủm。	うーん。	NT

272	バイヤー	で、納期は、ま、そうですね、ま、最初の 2,000 枚は、うーん、注文してから、そうですね、10 日後には、あの一、船でも飛行機でも何でもいいですけども、私どもの倉庫に届くというのが、ま、条件です。		na
273	バイヤー	で、後の 5,000 枚についても、ま、発注して (E② : Ūm) 、えー、2 週間後には、あの一、御社の倉庫から出るのではなくて、こちらの倉庫に届くようにしていただきたいですね。		na
274	E②	はい、確認したいです。		IR1
275	バイヤー	はい。		
276	E②	最初 2,000 枚は、め、2,000 枚は、あの一、注文して (バイヤー : うん) 10<日間後>{<>,,		
277	バイヤー	<10 日後>{>}。		
278	E②	あの一、こっちに<届く>{<}。		
279	バイヤー	<届く>{>}、うん。		
280	E②	2、2 回目から (バイヤー : うん) 、あの一、注文して 20 日、あつ,,		
281	バイヤー	2 週間。		

282	E②	2 週間、2 週間、あの一、こ つちに<届く>{<}、		
283	バイヤー	<に届>{>}く<という>{<}。		
284	E②	<という>{<}ことですね。		
285	バイヤー	はい、そうです。		
286	E②	はい。		
287	E②	<u>À, nếu như, nếu như thế thì,</u> <u>à, cũng khó cho cả bên tôi.</u>	<u>あー、もし、そうであれば、あ</u> <u>ー、私側にも難しいです。</u>	Pr3a
288	E②	Thì bây giờ bác ấy, bên chúng tôi cũng có điều kiện là nếu như thế thì, à, cái đơn hàng đầu tiên ý, 2,000 chiếc ấy (セラー : Vàng) thì khi mà chúng tôi chumon [「注文」]、à, chúng tôi đặt hàng thì sau 10 ngày, sau 10 ngày thì sẽ phải làm thế nào, anh gửi bằng đường thủy hay là đường, đường gì, đường máy bay cũng được, miễn là sau 10 ngày sau thì đến cái kho của chúng tôi。	えーと、今、(自分の父親より年 配の第三者に用いる三人称／敬 称≈uncle) は、 <u>(相手を含まない</u> <u>「我々」)</u> 側も条件がありますが、 もしそうであれば、あー、最初の <u>発注書</u> よ、2,000 枚よ (セラー : はい)、(相手を含まない「我々」) が注文、あー、 <u>(相手を含まない</u> <u>「我々」)</u> が発注する時、10 日 後、10 日後に何とかして、 <u>(自分</u> <u>と同年代、又は自分の兄の年代の</u> <u>男性の相手に用いる二人称／敬</u> <u>称)</u> が船便、又は何便でも、飛行 機で送ってもいいが、10 日後に (相手を含まない「我々」)の倉 庫に届くようにしなければなり ません。	Pr2a
289	セラー	Ừm。	うーん。	NT

290	E②	Và cái đơn hàng từ đơn hàng thứ 2, 5,000 chiếc ấy thì khi mà chúng tôi order thì không biết là bên anh xuất hàng lúc bao giờ, tôi mong muốn là sau 2 tuần là sẽ phải đến kho của tôi。	それから、 <u>2 番目の発注書以降の発注書は、5,000 枚よ、（相手を含まない「我々」）</u> がオーダーする時、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> がいつ出荷するかにかかわらず、私は2 週間後に私の倉庫に届くことを望んでいます。	Pr2a Pr2b
291	セラー	Ừm。	うーん。	NT
292	E②	Vâng。	はい。	na
293	セラー	Vâng, cái điều kiện hàng đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì, ờ, chúng tôi có thể đáp ứng được。	はい、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は、えー、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
294	E②	はい、そうすれば（バイヤー：うん）大丈夫です。		Pr2a
295	E②	あの一第 1、 <u>第 1 回</u> は、あの一、10 日間後（バイヤー：うん）ですね。		Pr2a
296	E②	で、2 番目、あつ、 <u>第 2 回</u> 目は 2 週間後届くという条件は同意します。		Pr2a Pr2b
297	バイヤー	はい。		NT
298	E②	はい。		na

299	セラー	Vâng, nhưng mà trong cái hợp đồng thì phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia [「gia hạn」の途中]、gia hạn cái giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn (E②: Ủm) vì thời tiết xấu hoặc là vì lý do bất khả kháng nào đấy。	はい、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は (E②: うーん)、セラーはバイヤーに対して納品の延 [「延長」の途中]、延長を求めることができるかと必ず明記しなければなりません。	na
300	E②	はい、あの一、そうすればです、ね、契約書に、えー、ま、雨とか天気とか天災とか、あの一、ふこうりょくがあった場合、あの一、ミン・カーンの方責任を<も>{<}【】。		na
301	バイヤー	【】<不>{>}可抗力ね。		Re
302	E②	不可抗力 (バイヤー: あー)、はい、不可抗力。		
303	バイヤー	ま、不可抗力はもちろん載せます。		na
304	E②	はい。		na
305	E②	Vâng, đương nhiên thì những cái trường hợp bất khả kháng như thế thì đôi bên cũng phải chia sẻ với nhau anh ạ。	はい、もちろん、そのような不可抗力の場合は双方もお互いに理解しなければなりません、 (自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)。	na
306	セラー	Vâng, cảm ơn ông ạ。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na

307	E②	はい、ありがとうございます。		Pr2b
308	バイヤー	えーと、後は、ま、当社の支払いの条件なんですけれども（E②：うん）、うーん、一応、あの一、毎月10日の締め切りで、えー、翌月末（E②：うん）銀行に振り込みをさせていただきたいというのでどうですか。		na
309	バイヤー	よろしいですかね。		na
310	E②	はい。		na
311	E②	Thì thứ nhất là, sau, <u>tôi muốn nói thêm về cái hình thức thanh toán ấy ạ.</u>	えーと、まずは、次、 <u>私は支払いの形についても話したいです。</u>	Pr2a
312	セラー	Vâng.	はい、	NT
313	E②	Thì à, công ty của chúng tôi muốn là chốt <u>cái đơn hàng</u> vào ngày mùng 10 hàng tháng.	えーと、あー、我が社は <u>発注書</u> を毎月10日に締めたいです。	Pr2a Pr2b
314	E②	<u>Sau đó là về cái kỳ hạn thanh toán ấy thì là chúng tôi sẽ thanh toán chuyển khoản, à, thanh toán là tháng sau.</u>	<u>それから、支払いの期限については、（相手を含まない「我々」）は振込で支払い、あー、支払いは翌月です。</u>	Pr2a
315	E②	Cuối tháng sau thì chúng tôi sẽ thanh toán <u>cái đơn hàng của tháng trước.</u>	翌月には（相手を含まない「我々」）は <u>先月の発注書</u> を支払います。	Pr2a
316	E②	Thì như thế có được không ạ ?.	えーと、それでいいですか。	na

317	セラー	Vâng, chốt vào ngày mừng 10 và chuyển khoản vào cuối tháng sau đúng không ạ?。	はい、10日に締めて、翌月末に振り込むということで正しいですか。	na
318	E②	<u>はい、確認（バイヤー：はい）したいですね。</u>		Pr2a
319	E②	あの一、締めは10、 <u>毎月の</u> 10日,,		Pr2a
320	バイヤー	10日、はい。		na
321	E②	締めですね。		na
322	バイヤー	うん。		na
323	E②	えー、支払いは翌,,		na
324	バイヤー	翌月末。		na
325	E②	はい、翌月末（バイヤー：はい）に支払うことですね。		na
326	バイヤー	はい。		na
327	セラー	Vâng, đúng không ạ?。	はい、それで正しいですか。	na
328	E②	Vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	Pr7
329	セラー	À, cái việc chốt vào cái ngày mừng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý (E② : Ủm) nhưng mà chúng tôi mong muốn là sẽ được chuyển khoản vào cái ngày mừng 10 của tháng sau <chứ không phải là vào ngày>{<},,	あー、毎月10日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意しますが（E②：うーん）、（相手を含まない「我々」）は翌月末ではなくて、翌月10日に振り込んでもらうことを希望しています。	na
330	E②	<Mùng 10 của tháng sau>{>}。	翌月10日。	IR1
331	セラー	cuối tháng của tháng sau。		na
332	E②	Vâng。	はい。	na

333	E②	あの一、締めは（バイヤー：うん）、あの一、10 日までは、はい、OK です。		Pr2b
334	バイヤー	はい。		NT
335	E②	ただ、あの一、支払いは、あの一、翌月の 10 日までに<払ってほしいですね>{<}>。		Pr2b
336	バイヤー	[小聲で] <翌月 10 日ですか>{>}>。		NT
337	E②	はい。		na
338	バイヤー	うーん、ま、えー、値段も、ま、納入の枚数も、それから納期も考慮していただきましたので、ま、支払いにつきましては御社のおっしゃる通り、えー、毎月 10 日の締めで（E②：うん）、えー、翌月の 10 日に支払いをさせていただきましょう。		na
339	E②	はい。		na
340	バイヤー	ま、それでいかがですか。		NT
341	E②	はい。		
342	E②	Vâng, thì về cái, cái giá thành cũng như là về cái xuất hàng ấy thì bên anh cũng đã nhượng bộ và đã thỏa thuận với cả chúng tôi theo cái yêu cầu của chúng tôi。	はい、えーと、その一、価格ならびに出荷については(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)側も譲歩して、(相手を含まない「我々」)の要求に応じて(相手	Pr2a Pr2b

			<u>を含まない「我々」)</u> と合意しました。	
343	E②	Thì, vậy thì cái phần về phía thanh toán thì <u>chúng tôi</u> cũng sẽ <u>đồng ý</u> với cả bên anh.	えーと、では、支払いの件については <u>(相手を含まない「我々」)</u> も(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)側と同意します。	Pr2a
344	E②	Đó là, à, mừng 10 hàng tháng <u>chúng ta</u> sẽ chốt <u>đơn hàng</u> .	それは、あー、毎月 10 日に <u>(相手を含む「我々」)</u> は <u>発注書</u> を締めます。	Pr2a
345	E②	Và sẽ thanh toán vào ngày mừng 10 của tháng sau ạ.	それから、翌月 10 日に支払います。	na
346	セラー	Vâng, cảm ơn ông ạ.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
347	E②	はい、ありがとうございます。		Pr2b

F 氏 場面①				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	À, dạ vâng, thì thứ nhất là về giá cả。	あー、はい、まずは価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào cái việc mà có thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	Thì nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá mà chúng tôi mong muốn sẽ là 185 yên 1 chiếc。	えーと、もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」)が望む価格は1枚185円になります。	na
4	F①	はい、ま、まず、 <u>さっそく値段</u> (バイヤー：はい)、価格 (バイヤー：はい) の方には <u>お話をさせていただきたい</u> と思うんですけども、ま、 <u>もちろん</u> ですね、ま、会社の名前がこちらの方には載っているかどうかには、ま、 <u>2つの場合</u> に分けられております。		Pr2a Pr3a
5	バイヤー	うん。		NT
6	F①	<u>1つ目の場合</u> ですね、ま、会社、 <u>御社</u> の名前、社名が <u>こちらのタオル</u> には、ま、載っていない場合だったら、えーと、1枚は大体185円の (バイヤ		Pr2a Pr2b

		ー：うん)、えー、価格をご希望させていただいております。		
7	バイヤー	ま、これは、あの一、お客様に無料で差し上げる品物ですので、やっぱり、あの一、会社の、えー、名前が入っていないと宣伝になりません。		na
8	F①	<Vâng>{<} 【 【。	はい。	na
9	バイヤー	】】<で>{>}すから、あの一、会社の名前は必ず入っていたきたいということです。		na
10	F①	Vâng、<thi>{<} 【 【。	はい、えーと。	na
11	バイヤー	】】<し>{>}、しかも、あの一、会社の名前は、ちょ、ちょっと長くて、10 文字です。		NT
12	F①	はい。		na
13	F①	Vâng、 <u>thực ra thì</u> là cái sản phẩm <u>của chúng tôi</u> thì chủ yếu là sản phẩm sẽ phát miễn phí dành cho những khách hàng <u>của công ty</u> 。	はい、実は、（相手を含まない「我々」）の商品は主に会社の顧客に無料で配る商品です。	Pr2a
14	F①	Chính vì vậy mà nếu như không có tên công ty <u>ở trên nhãn mặt</u> thì có lẽ là nó sẽ không còn cái ý nghĩa gì (セラー：Ừm) về mặt quảng cáo (セラー：À) <u>hình ảnh công ty hết</u> 。	だからこそ、もし <u>フェイスタオル</u> に会社名がなければ、それは <u>会社のイメージ</u> (セラー：あー) の宣伝 (セラー：うーん) における意味が何もなくなります。	Pr2a Pr3a

15	F①	Chính vì vậy mà <u>chúng tôi</u> nhất định là phải có tên của công ty trên sản phẩm khăn a。	だからこそ、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は必ず <u>タオルの商品に</u> 会社名を載せる必要があります。	Pr2a
16	セラー	A、nhờ chị hỏi ông giúp là cái số lượng mà、mà tên doanh nghiệp công ty ông là có dài không？。	あー、～の数、(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr)の会社の企業名が長いかどうかを聞くことを(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称)に頼みます。	na
17	セラー	Và cái số lượng chữ in trên khăn là bao nhiêu ấy？。	それから、タオルにプリントする文字の数はいくつですか。	na
18	F①	はい。		na
19	セラー	<Chị>{<}【【。	(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称)。	na
20	F①	】】<はい>{>}, 分かりました。		Pr3a
21	バイヤー	はい。		NT
22	F①	後、その一、会社名が(バイヤー：うん) タオルに(バイヤー：うん)、えー、載るん(バイヤー：はい) じゃないですか。		na
23	F①	そちらの方、の場合だと、その一、非常に長い方ですか。		na
24	F①	それは大体文字が<どのぐらいですか>{<}。		na

25	バイヤー	<あの一、10 文字>{>}ですね。		na
26	F①	10 chữ <u>anh a</u> 。	10 文字ですよ、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 。	Pr2a
27	セラー	À, 10 chữ。	あー、10 文字。	IR4
28	F①	Dạ vâng。	はい。	
29	セラー	Vâng, thế nếu mà 10 chữ thì trong trường hợp in tên mà không phải thêu, thì giá sẽ là 187 yên。	はい、10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 187 円になります。	na
30	セラー	Và trong trường hợp nếu mà thêu thì đắt hơn。	それから、刺繍の場合はより高いです。	na
31	セラー	Giá sẽ là 190 yên 1 chiếc。	価格は 1 枚 190 円になります。	na
32	セラー	Và giả sử nếu dùng cái loại khăn này trong vòng 1 năm tới ấy thì mỗi tháng chia ra sẽ chưa đến là 16 yên。	それから、このタオルの種類をこれから 1 年間使うとしたら、毎月割ると 16 円未満です。	na
33	セラー	Và mỗi ngày là 【 】【 〕。	それから、毎日。	na
34	F①	Dùng trong 1 năm đúng không anh ?。	1 年間使うということで正しいですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)。	IR1
35	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
36	F①	Dạ, dạ, dạ。	はい、はい、はい。	
37	セラー	Và mỗi ngày thì chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日 0.5 円ぐらいにしかありません。	na

38	F①	はい、後、10 文字の場合だと (バイヤー：うん)、 <u>また 2 つの場合に分けられていま す。</u>		Pr2a
39	F①	もし、 <u>会社の社名をそのまま</u> いんさ、印刷して貼るので あ、だけのであれば 187 円ぐ らいで、もし、刺繍で、はい、 やる場合であったら、190 円 になるんですけども、ま、 <u>実 はですね、こちらの値段を</u> (バイヤー：うん) 1 年間の 数を見ますと、一月‘ひとつ き’は大体 16 円で(バイヤー： うん)、ま、1 日は大体 0.5 円 ぐらいになる (バイヤー：う ん) のですけども。		Pr2a Pr2b
40	バイヤー	それは、あの一、どの色でも 一緒ですか。		na
41	F①	<u>Anh oi, màu nào, màu khăn nào cũng như nhau đúng không anh ?。</u>	<u>(自分と同年代、又は自分の兄 の年代の男性の相手に用いる二 人称／敬称) よ、どの色、タオル のどの色でも一緒ということで 正しいですか、(自分と同年代、 又は自分の兄の年代の男性の相 手に用いる二人称／敬称) ?。</u>	Pr2a
42	F①	<u>Giá<nó cũng như thế đúng không>{<} ?。</u>	<u>価格も一緒ということで正しい ですか。</u>	Pr2a

43	セラー	<Dạ vâng , đúng rồi , đúng>{>}rồi。	はい、そうです、そうです。	na
44	F①	はい、 <u>どの色も一緒</u> です、はい。		Pr2a
45	バイヤー	後、あの一、ま、宣伝ですの で、えー、10 文字は必ず入れて 欲しいですね。		na
46	バイヤー	で、ま、刺繍じゃなくても、 ま、10 文字入っていればいい ということにすると、えー、 どういう方法になりますか。		na
47	F①	<u>Vâng, đầu tiên thì là tôi muốn hỏi một chút。</u>	はい、まずは私はちょっと聞き たいです。	Pr2a
48	F①	<u>Đó là hiện tại thì là công ty của chúng tôi là đây là sản phẩm khăn mặt dùng để quảng cáo về công ty。</u>	<u>それは、現在は我が社は、これは 会社について宣伝するために使 うフェイスタオルの商品です。</u>	Pr2a
49	F①	Chính vì vậy mà chắc chắn là phải có cả 10 chữ <u>in tên công ty</u> ở trên đây。	だからこそ、必ず <u>そこに会社名</u> <u>の 10 文字ともプリントする必要</u> があります。	Pr2a Pr3a
50	F①	<u>Thực ra thì là chúng tôi cũng không cần phải là sản phẩm thêu đâu。</u>	<u>実は（相手を含まない「我々」） も必ずしも刺繍の商品でなくて もいいです。</u>	Pr2a
51	セラー	Ừm。	うーん。	NT
52	F①	<u>Mà chỉ là in thôi a。</u>	<u>プリントだけでいいです。</u>	Pr3a
53	F①	Vậy thì không biết là nếu như chúng tôi có cái mong muốn như vậy thì là sẽ như thế nào <u>hà anh</u> ? 。	では、果たして、もし（相手を含 まない「我々」）がそのような希 望があれば、どうなりますか、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄</u>	Pr2a Pr7

			<u>の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称</u> ？。	
54	セラー	À, vàng, vàng, trong trường hợp là . . .。	あー、はい、はい、～の場合。	na
55	セラー	Ý, ý bên ông ấy là chỉ có in thôi, không cần thêm。	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)側が言いたいの は、つまり、プリントだけで、刺繡する必要がありません。	na
56	F①	Ừm。	うーん。	na
57	セラー	Và làm sao để cái giá sản phẩm nó , nó thấp nhất đúng không？。	それから、何とかして商品の価格が、その一、最も低くなるようにということで正しいですか。	na
58	F①	ということは、 <u>10 文字で</u> (バイヤー：うん)、ま、 <u>こちら</u> <u>のタオルを全部 10 文字が入れば</u> <u>いいということなんで</u> <u>すけども</u> (バイヤー：はい)、 これからできれば一番安い 価格というか<品質より価格 というか>{<},,		Pr2a Pr2b Pr3a
59	バイヤー	<そうです、ま、あのー>{>},,		na
60	F①	ということですか。		na
61	バイヤー	当然ある程度品質ある上で、 安い価格ということですね。		na
62	F①	Dạ vâng ạ。	はい。	Pr7
63	セラー	Vâng。	はい。	na
64	F①	Chính xác ạ。	正にそうです。	Pr7

65	セラー	À, vậy thì có phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in với cả 10 chữ。	あー、では、(相手を含む「我々」)が10文字ともプリントのインクを1色だけ使うという方法があります。	na
66	F①	Dạ。	はい。	na
67	セラー	Và cụ thể ở đây là màu đen。	それから、具体的にはここは黒です。	na
68	F①	だから、 <u>一番価格を、ま、下げる</u> ことが(バイヤー:はい)できるなのは、えーと、この10文字を全部黒い色にするのが <u>一番いい方法だ</u> と思います。		Pr2a Pr2b
69	バイヤー	えーと、それは、あの一、フェイスタオルの方の色はどの色でも同じですか、く、文字は黒ということですか。		na
70	F①	<u>Tôi muốn hỏi</u> thì là vậy thì màu khăn ý anh、 <u>có tất cả là khoảng 10 hay,,</u>	<u>私が聞きたいのは、では、タオルの色よ、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)、全部でタオルの色が10か,,</u>	Pr2a Pr2b
71	セラー	12 màu。	12色。	NT
72	F①	<u>12 màu khăn</u> thì cái khăn nào cũng in tất cả là chữ màu đen á anh?。	12ぐらいだが、どのタオルでも全部黒い文字をプリントしますか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)?。	na
73	セラー	Đúng < rồi ạ {< }。	そうです。	na

74	F①	<Hay là>{>} thế nào ạ ?。	又はどうなりますか。	IR1
75	セラー	Cái màu khăn thì, thì không ảnh hưởng gì。	タオルの色は、は何の影響もありません。	na
76	F①	はい。		na
77	セラー	Vâng, màu khăn thì không ảnh hưởng gì。	はい、タオルの色は何の影響もありません。	na
78	セラー	Chữ thì vẫn màu đen。	文字はそのまま黒です。	na
79	F①	Dạ。	はい。	na
80	F①	はい。		Pr7
81	バイヤー	うーん、で、10 文字で？。		na
82	F①	10 文字で、はい、全部（バイヤー：はい）黒の色ということですね、はい。		IR4
83	バイヤー	と、プリントだと、ま、洗うと消えてしまうような気がしないでもないですが、その点はどうなんですか。		na
84	F①	Tôi có 1 cái lo nữa là trong trường hợp mà <u>mình in như vậy</u> thì trong quá trình mà <u>mình giặt giũ</u> , <u>mình sử dụng nhiều</u> thì là <u>cái chữ nó sẽ bị phai, bị mờ mất</u> thì không biết thế nào <u>hả anh</u> ?。	<u>私はもう 1 つの心配があります</u> <u>が、(親密度が深まった場合に用</u> <u>いる一人称／二人称)</u> <u>がそのよ</u> <u>うにプリントする場合、(親密度</u> <u>が深まった場合に用いる一人称</u> <u>／二人称)</u> <u>が洗濯して、(親密度</u> <u>が深まった場合に用いる一人称</u> <u>／二人称)</u> <u>がたくさん使用する</u> <u>間に、文字はあせて、薄くなって</u> <u>しまうと、どうですか、(自分と</u> <u>同年代、又は自分の兄の年代の</u>	Pr2a Pr4

			男性の相手に用いる二人称／敬称)？。	
85	セラー	À vâng, ờ, sau 1 năm thì cái phần chữ in sẽ bị mờ đi。	あー、はい、えー、1年経ったらプリントの文字は薄くなります。	na
86	セラー	Nhưng mà, tuy nhiên là độ mờ nó không đáng kể ạ。	しかし、ですが、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	NT
87	F①	はい、ま、 <u>確かに</u> ですね、1年間ぐらい使うと、そのプリントされている(バイヤー：うん)文字も、ま、薄くなってしまってたんですけども、はい。		Pr2a
88	バイヤー	薄くなる？。		na
89	バイヤー	ど、どれぐらい薄くなるんですか。		na
90	F①	<u>Bác ấy muốn hỏi là không biết mờ thì khoảng bao nhiêu ạ？、mờ mờ tầm như thế nào <u>hà anh</u>？。</u>	<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)は聞きたいが、薄くなるのは果たしてどのぐらい、どの程度薄くなりますか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)？。</u>	Pr2a Pr4 Pr8
91	F①	<Mờ>{<} 【 【。	薄くなります。	na
92	セラー	】】 <Ừm>{>}、cái sản phẩm này dùng trong vòng 1 năm thì cái độ mờ của nó không đáng kể。	うーん、この商品を1年間使えば、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na

93	セラー	Có nghĩa là cái, cái tuổi thọ của khăn nó chỉ 1 năm rồi thì mình cũng chỉ dùng trong vòng 1 năm thôi。	つまり、タオルの寿命はただ1年だけなので、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)も1年間だけ使います。	na
94	セラー	Thế, thế nên là cái phần độ mờ nó cũng sẽ, sẽ, không đáng kể,,	えーと、そのため、薄くなる度合いもそれほどでもないですよ。	na
95	F①	ま、ちょっとだけ,,		na
96	セラー	đấy。		na
97	F①	薄くなるん(バイヤー: うん)ですけども、大体 <u>フェイス</u> タオルってその使う期間 1年間ぐらいで、ま、 <u>新しいものを購入する</u> ということになっていますので、ま、ちょっと薄くなる、になってても(バイヤー: うん) <u>大丈夫かな</u> というふうに考えております。		Pr2a Pr2b Pr3a
98	バイヤー	ま、1年持つ感じということですね。		na
99	F①	Vậy thì có lẽ là <u>mình</u> 、mình、cũng có cái cảm giác như là mình sẽ dùng 1 năm thôi đúng không <u>anh</u> ?。	では、おそらく、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> 、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)が1年間だけ使うような感じがしますが、正しいですか、 <u>(自分と同年代、又は自</u>	Pr2a Pr4

			<u>分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）？。</u>	
100	セラー	Đúng rồi ạ.	そうです。	na
101	F①	<u>Sau đó mình thay.</u>	<u>その後、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は替えます。</u>	Pr3a
102	F①	はい。		Pr7
103	バイヤー	はい、じゃ、後、かかつ、今の価格については、プリントで、黒の 10 文字で、1 枚 185 円ということですね。		na
104	バイヤー	よろしいですか。		na
105	F①	<u>Vâng, vậy thì cho phép tôi được xác nhận.</u>	<u>はい、では、私に確認させてください。</u>	Pr2a
106	F①	<u>Đầu tiên là chúng tôi sẽ, liên quan đến giá của sản phẩm ạ.</u>	<u>まずは、（相手を含まない「我々」）は、商品の価格に関してです。</u>	Pr2a Pr2b
107	F①	<u>Chúng tôi sẽ sử dụng cái loại khăn in ạ.</u>	<u>（相手を含まない「我々」）はプリントのタオルの種類を使用します。</u>	Pr2a
108	F①	Chữ màu đen và in cho 10 chữ đó thì <u>cái giá của nó</u> sẽ là khoảng 187 yên đúng không <u>anh</u> ？。	文字が黒で、その 10 文字をプリントすると、 <u>その価格は 187 円</u> ぐらいになるということで正しいですか、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）？。</u>	Pr2a
109	セラー	[小声で] 187 yên á？。	187 円ですか？。	Re
110	F①	Dạ.	はい。	

111	セラー	À, nếu mà in 10 chữ màu đen mà, mà, mà in lên cái sản phẩm 10 chữ màu đen ý (F①: Dạ) thì giá chúng tôi đưa ra chỉ là 185 yên 1 chiếc thôi。	あー、10 文字を黒でプリントすると、と、商品に 10 文字を黒でプリントするとよ (F①: はい)、(相手を含まない「我々」) が提示した価格は 1 枚 185 円だけです。	
112	F①	あー、はい、すみません、ちょっと (バイヤー: はい) プリントで (バイヤー: うん)、全部黒の色 (バイヤー: はい) と、後、文字が 10 がある場合だったら (バイヤー: うん) 185 円<になります>{<}		
113	バイヤー	<185 円、はい>{>}。		
114	F①	はい。		
115	バイヤー	はい。		
116	F①	Dạ vâng。	はい。	
117	セラー	Vâng, thì ông có thể đi tìm hiểu giá của những cái cơ sở sản xuất khác。	はい、えーと、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na
118	セラー	Cũng không có chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu ạ。	我が社より安いところはありませんよ。	na
119	セラー	Và tôi cam đoan là cái giá chúng tôi đưa ra là phù hợp nhất ạ。	それから、私は(相手を含まない「我々」) が提示した価格は最適であることを保証します。	na
120	F①	はい、ま、他の会社、ま、とも、ま、価格とか、や、う、はい、えーと、聞きましたけ		Pr2b Pr5

		ども、やっぱりですね、私たちの会社が一番安い価格を、ま、提供させていただくと考えております。		
121	バイヤー	<笑い>そうですか、はい、えー、後は発注数なんですけれども (F①: はい)、あの一、私どもは倉庫がありませんので、で、お客様に配るのは1度にではなくて、こー、1回大体200枚ずつ、えー、お配りしたいというので、こー、ま、200枚納入した、い、いただければいいですけどね。		na
122	F①	<u>Thực ra thì là công ty của chúng tôi thì lại không có kho.</u>	実は、我が社は倉庫がありません。	Pr2a Pr2b
123	F①	<u>Tuy nhiên thì là cái sản phẩm khăn mặt thì là chúng tôi phát thường xuyên cho khách hàng chứ không phải phát, phát 1 lần là xong.</u>	<u>しかし、タオルの商品は(相手を含まない「我々」)が配る、1度に配って終わるわけではなく、顧客に頻繁に配ります。</u>	Pr3a
124	F①	Chính vì vậy mà mỗi 1 lần nhập thì nhập khoảng 200 chiếc thì anh, thì, thì <u>được không anh</u> ?。	だからこそ、1回の仕入れは200枚ぐらい仕入れますが、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) は、えーと、えーと、 <u>いいですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) ?。</u>	Pr2a Pr5

125	F①	Thì anh thấy thế nào ?。	えーと、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)はどう思いますか。	Pr3a
126	セラー	Ừm, vâng thưa ông, về cái số lượng đặt hàng ấy thì, à, thông thường ấy thì chúng tôi sẽ nhận 1,000 chiếc cho 1 đơn hàng。	うーん、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、発注数については、あー、通常(相手を含まない「我々」)は1回の発注に当たって 1,000 枚で引き受けています。	na
127	セラー	Tuy nhiên thì đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với số lượng là 500 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」)は 500 枚の数量で対応できます。	na
128	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように 1 回 500 枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は検討してください。	na
129	F①	はい、ま、 <u>実は</u> こちらの発注の製品(バイヤー：うん)、商品の量なんですけども、 <u>実は</u> ですね、大体 1 回は <u>少なくとも 1,000 枚</u> <ということなんですけども>{<}。		Pr2a Pr2b
130	バイヤー	<多いですね、はい>{>}。		NT
131	F①	今回ですね(バイヤー：うん)、初めてなので、はい、500 枚は <u>いかが</u> でしょうか。		Pr5 Pr7

132	バイヤー	うーん、ま、500 枚ですと、 それでも、ま、大分多いですね。		na
133	バイヤー	もう少し、こー、小刻みに納 めていただければありがたい ですけどね。		na
134	F①	Vâng, <u>thực ra thì là đối với công ty chúng tôi thì 500 chiếc nó vẫn hơi nhiều anh a.</u>	はい、実は我が社にとっては 500 枚はまだちょっと多いです、(自 分と同年代、又は自分の兄の年 代の男性の相手に用いる二人称 ／敬称)。	Pr2a
135	F①	Cho nên là không biết <u>anh có thể xem xét thế nào để mình có thể giảm được số lượng đây xuống được không ạ?</u>	そのため、 <u>(自分と同年代、又は 自分の兄の年代の男性の相手に 用いる二人称／敬称)はいかに して(親密度が深まった場合に 用いる一人称／二人称)がその 数を減らせるかを検討してくだ さいませんか。</u>	Pr2a Pr4
136	セラー	Vâng, à, <u>tôi thiểu mỗi đơn hàng chúng tôi phải đạt 500 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận.</u>	はい、あー、1 回の発注に当たっ て、(相手を含まない「我々」) が採算が取れるように(相手を含 まない「我々」)は最低でも 500 枚達しなければなりません。	na
137	F①	はい、 <u>大変申し訳ございませ んが</u> (バイヤー: うん)、1 回 の発注は一番少なくとも 500 枚で <u>お願いしたい</u> と考えて おりますが。		Pr2b Pr3a Pr5

138	バイヤー	そうですか、ま、あの一、全体で大抵 1 万枚ぐらいを考えているんですけどね。		na
139	バイヤー	ま、私どもはゆっくり 200 枚ずつ 50 回、1 年かけてお配りしようと思っています。		na
140	バイヤー	ですから、ま、なんとか 200 枚でお願いできればと思うんですけどね。		na
141	F①	Vâng, <u>thực ra</u> thì là trong 1 năm thì là <u>chúng tôi</u> cũng dự tính là sẽ <u>nhập</u> khoảng là 10,000 chiếc <u>khăn</u> 。	はい、 <u>実は</u> 、1 年間で <u>(相手を含まない「我々」)</u> も <u>タオル</u> を 1 万枚ぐらい <u>仕入れる</u> 予定です。	Pr2a
142	F①	Tuy nhiên là chúng tôi lại chia ra làm 5 lần。	しかし、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は 5 回に分けます。	na
143	F①	Và mỗi lần thì là chúng tôi sẽ 200 chiếc。	それから、毎回は我々は 200 枚です。	Pr3b
144	F①	Cho nên là không biết、à、50 lần ạ。	そのため、果たして、あー、50 回です。	na
145	セラー	50 lần。	50 回。	NT
146	F①	Em xin lỗi ạ。	<u>(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称)</u> は詫びます。	na
147	F①	50 lần và mỗi 1 lần như thế là 200 chiếc。	50 回、それから、その毎回は 200 枚です。	na
148	F①	Thì không biết là <u>anh</u> có thể xem xét như thế nào để <<少し間>>giảm số lượng <u>giúp tôi</u>	えーと、果たして <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> は <u>私のために</u> いかにして数を減	Pr2a Pr2b

		được không<セラーと 2 人で 笑い>？。	らせるかを検討してくださいま せんか。	
149	セラー	Vâng, nếu riêng cái đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc và từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	はい、もし、最初の発注だけが 200 枚で、2 回目以降の発注が 500 枚であれば、（相手を含まな い「我々」）は対応できます。	na
150	セラー	Chứ mỗi lần mà 200 thì thực là khó đối với chúng tôi ạ<笑い>。	毎回 200 だと、（相手を含まな い「我々」）にとって本当に難し いです。	na
151	F①	はい、だが、初めての発注（バ イヤー：うん）の場合だった ら 200 枚でも大丈夫ですけ ども、2 回目だとずっと 200 枚だと困りますので、2 回目 から 500 枚以上で <u>お願いす ることができるのでしょ うか。</u>		Pr2b Pr5
152	バイヤー	そうですね、わか、分かりま した。		NT
153	バイヤー	うーん、ただ、私どもはなる べく、あの一、在庫はたくさ ん持たないようと思いま すので、ま、当初は、あの一、 1 週間ごとに、えー、お願い しようと思ってたんですけ れども、えー、ま、500 枚だ		na

		と、えー、10 日ずつ空けて発注するようにいたします。		
154	バイヤー	ま、ですから、えー、御社のご希望通りで、最初は 200 ですけど、後 2 回目から 500 ということで。		na
155	F①	Dạ vâng, thực ra thì là ban đầu chúng tôi cũng . . .	はい、実は、最初は（相手を含めない「我々」）も . . .	na
156	F①	<u>Mục đích mà tại sao lại phải làm như thế này đó là mong muốn là giảm thiểu một cách tối đa nhất những cái hàng tồn kho.</u>	<u>なぜこのようにしなければなら</u> <u>ない目的は、在庫品をできるだけ最小限にしたいからです。</u>	Pr2a
157	F①	Chính vì vậy mà chúng tôi cũng sẽ tính là cứ khoảng 1 tuần thì là chúng tôi sẽ đặt 1 lần.	だからこそ、（相手を含めない「我々」）は 1 週間ぐらいに 1 回発注する予定です。	na
158	F①	Tuy nhiên thì nếu như mà lần đầu tiên là 2 . . .	しかし、もし初回が 2 . . .	na
159	F①	Tuy nhiên thì <u>nếu như mà theo như anh vừa đề xuất</u> thì có lẽ là 10 ngày thì mới bắt đầu lại đặt đơn hàng 1 lần.	しかし、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が只今提案した通りにすれば</u> 、おそらく 10 日にまた 1 回発注します。	Pr2a
160	F①	Chính vì vậy mà sẽ lần đầu tiên thì là 200 chiếc.	だからこそ、初回は 200 枚になります。	Pr2b
161	F①	Còn lần sau thì、trở đi sẽ là 500 chiếc.	次回は、以降は 500 枚です。	na
162	セラー	Ừm、lần đầu là 200 tấm.	うーん、初回は 200 枚です。	IR4
163	F①	Đúng rồi.	そうです。	
164	セラー	Và lần,,	それから、2 回目は 500 枚です。	

165	F①	Sau、 lần sau trở đi <thì là 500>{<}	以降、次回以降は 500 です。	
166	セラー	<lần thứ 2>{>} là 500 tấm。		
167	セラー	À, đặt hàng cách nhau khoảng 10 ngày。	あー、10 日ぐらいの間隔で発注します。	na
168	F①	はい、 <u>ということでもう一度確認させていただきたい</u> (バイヤー：はい) <u>と思うんですけども、1 回目は 200 枚で</u> (バイヤー：はい) <u>、2 回目からは 500 枚なんですけども</u> (バイヤー：はい) <u>、1 回目と 2 回目は大体 10 日間ぐらい、10 日間後は 2 回目を発注する</u> という感じで・・・。		Pr2a
169	バイヤー	そうですね (F①：はい) 、あの一、500 枚の時は 10 日ずつ、10 日間、10 日ごとに発注と。		na
170	F①	はい。		na
171	F①	<u>Tức là bác muốn nói là sau khi mà bắt đầu đặt, chuyển sang đặt cái đơn hàng 500 khăn rồi ý a、</u> thì là cứ khi <u>mà đặt đơn hàng 500 thì cách 10 ngày thì lại đặt。</u>	<u>つまり、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle) が言いたいのは、500 枚のタオルの発注を開始した後、に移った後よ、えーと、500 の発注だと、10 日ごとにまた発注します。</u>	Pr2a Pr4 Pr8
172	セラー	À, à。	あー、あー。	NT
173	F①	Dạ vâng。	はい。	na

174	セラー	Vâng, thế về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì.	はい、最小発注数と発注のタイミングの方については何も問題はありません。	na
175	セラー	À, nhưng về cái thời hạn giao hàng thì tôi muốn bàn thêm với ông ạ.	あー、しかし、納期については私は（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）とものと協議したいです。	na
176	F①	はい、ま、もちろんですね、こちらの発注量とか（バイヤー：うん）、後、発注のタイミングに関しましては特に問題はないですけども、納入の期間（バイヤー：うん）については（バイヤー：はい）ちょっとですね（バイヤー：はい）、ご相談させていただきたいと思います。		Pr2b
177	セラー	À, 200 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng, đơn đặt hàng.	あー、最初の 200 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書、発注書をもらってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷する予定です。	na
178	セラー	Và sẽ gửi bằng đường thủy ạ.	それから、船便で送ります。	na
179	F①	はい、で、 <u>まず</u> ですね、1 回目の 200 枚（バイヤー：うん）なんですけども、えーと、発注をいただいてからですね、注文をいただいてからですね（バイヤー：はい）、ま、		Pr2b

		1 週間後は出荷させていただきまして、船便でおく、送らせていただきたいと思います。		
180	バイヤー	と、500 枚の方は？。		na
181	F①	Vậy thì 500 chiếc thì thế nào <u>hà anh</u> ?。	では、500 枚はどうなりますか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) ?。</u>	Pr2a
182	セラー	Ồ, với 500 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng。	えー、次の 500 枚に対しては発注書をもらってから 2 週間後に (相手を含まない「我々」) の倉庫から出荷します。	na
183	F①	はい、で、500 枚の場合は、えーと、注文をいただいてから (バイヤー：うん) 2 週間後は出荷させていただきたいと思います。		Pr2b
184	セラー	Vâng, với cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào ạ ?。	はい、そのような納期で (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) はどう思いますか。	na
185	F①	以上の納入の期間に関しましては (バイヤー：うん) いかがでしょうかね。		Pr2b
186	F①	<u>ご意見ございませんか。</u>		Pr2a
187	バイヤー	ま、通常は大体注文すると 7 日で、えー、私どもの倉庫に届くのが普通なんですけどね。		na

188	バイヤー	あー、御社の倉庫から出るのが、ま、200 枚の時に、を、えー、1 週間後？。		NT
189	バイヤー	えー、だと、こちらに届くのはそれより遅くなるというわけですね。		NT
190	バイヤー	えー、そうですね、だから、納期は最初の 200 枚は、うーん、注文して 10 日後に、私どもの方の倉庫に、ま、船でも飛行機でもいいので、届けていただくというのが条件になります。		na
191	F①	Vâng, <u>thực ra thì là tôi muốn nói là bình thường ý ạ</u> , khi mà <u>chúng tôi đặt thì khoảng 7 ngày sau bao giờ là cái sản phẩm đó</u> nó cũng đến được với kho của chúng tôi rồi。	はい、 <u>実は私が言いたいのは、通常はよ、（相手を含まない「我々」）が発注する時、いつも約 7 日後に商品は（相手を含まない「我々」）の倉庫に届いています。</u>	Pr2a
192	セラー	À。	あー。	NT
193	F①	Cho nên là <u>tôi muốn đó là trong trường hợp này、trong trường hợp kiểu mà chúng tôi đặt 200 chiếc thì vẫn mong muốn là 10 ngày sau là nó phải đến được cái kho của chúng tôi ở bên Nhật</u> rồi。	そのため、 <u>私が望んでいるのは、この場合に、（相手を含まない「我々」）が 200 枚発注するような場合にも、10 日後には日本にある（相手を含まない「我々」）の倉庫に届くことを望んでいます。</u>	Pr2a

194	F①	Với cái này thì tôi không, không quy định là anh muốn gửi bằng đường biển cũng được mà đường hàng không cũng được。	<u>これに対しては、私は規定しない、していないが、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)が船便で送ってもいいし、航空便でもいいです。</u>	Pr2a
195	F①	Tùy。	<u>任せます。</u>	Pr3a
196	F①	Nhưng mà muốn là 10 ngày sau thì phải đến được kho của chúng tôi。	しかし、10 日後に（相手を含まない「我々」）の倉庫に届くことを望んでいます。	na
197	F①	Thì <u>đây là điều kiện của chúng tôi</u> 。	えーと、それは（相手を含まない「我々」）の条件です。	Pr2a
198	バイヤー	後、500 枚の方についても、ま、発注して、えー、それはだから、2 週間後には、あの一、そちらの倉庫出るのではなく、我々の倉庫に届くようにしていただきたい。		na
199	F①	Còn trong trường hợp là 500 chiếc khăn ý ạ, thì 500 chiếc <u>khăn này cũng tương tự như thế</u> , tức là 2 tuần。	500 枚の <u>タオル</u> の場合の方は、えーと、 <u>この 500 枚のタオルもそれと同様に</u> 、つまり 2 週間です。	Pr2a
200	F①	Nhưng 2 tuần ở đây không phải là thời điểm bắt đầu được xuất từ xưởng, từ nhà máy của anh ra (セラー: Ờ, ờ) mà là 2 tuần để thời điểm nó [đến <u>を強調</u>] đến được với kho của chúng tôi <u>ấy ạ</u> 。	しかし、 <u>ここの 2 週間</u> は工場から、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)の工場から出荷されるタイミングではなくて(セラー: えー、えー)、(相手	Pr2a

			を含まない「我々」)の倉庫に届くための <u>2週間</u> ですよ。	
201	F①	Không phải là thời điểm xuất xưởng ạ, <u>mà là đến Nhật ý ạ.</u>	工場から出荷するのではなくて、 <u>日本に届くタイミング</u> ですよ。	Pr2a
202	セラー	À, dạ vâng ạ.	あー、はい。	na
203	セラー	À, vậy thì cái điều kiện hàng mà đến kho công ty ông sau 10 ngày hay, và sau 2 tuần như thế thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ.	あー、では、そのように 10 日後、又は、と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称 ≈Mr)の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
204	F①	はい、 <u>分かりました。</u>		Pr2a
205	バイヤー	うん。		NT
206	F①	はい、頑張ってやりたいと考えております、はい。		Pr7
207	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng thì phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc là vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy.	はい、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納品の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	na
208	F①	はい、でも（バイヤー：うん）契約の中にはですね、ま、天候の状況で、ま、遅れてしまった可能性があるというところを是非ですね、書いていただきたいと思います、天気		Pr2a Pr3b

		もありますし、 <u>何か交通渋滞とか様々な問題も発生する可能性がございますので。</u>		
209	バイヤー	はい、ま、不可抗力は、ま、もちろん載せていただいても結構です。		na
210	F①	À, tất nhiên ạ.	あー、もちろんです。	na
211	F①	Những cái thông tin đó thì là đương nhiên rồi <u>anh</u> .	そのような情報はもちろんです、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 。	Pr2a Pr2b
212	セラー	À, vâng, <cảm ơn ông ạ>{<}.	あー、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
213	F①	<Những cái trường hợp>{>}bất khả kháng ấy, dạ.	不可抗力の場合ですよ、はい。	na
214	セラー	Vâng,<cảm ơn ông>{<}.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
215	F①	<ありがとう>{>}ございました。		Pr2b
216	バイヤー	はい。		na
217	バイヤー	えーと、後は、あの一、当社の支払いの条件ですけども、えー、一応毎月 10 日の締めで、えー、翌々月末に銀行に振り込むというので、よろしいでしょうか。		na

218	F①	Vâng ạ, tiếp theo là <u>tôi xin được nói</u> về cái điều kiện thanh toán của công ty tôi。	はい、次は、 <u>私は我が社の支払い条件についてお話し</u> します。	Pr2a
219	F①	<u>Công ty tôi</u> thì sẽ chốt <u>cái đơn hàng</u> vào ngày <u>mùng 10</u> 。	我が社は10日に <u>発注書</u> を締めます。	Pr2a Pr2b
220	F①	Và cái <u>tiền</u> sẽ được chuyển khoản vào cuối tháng sau、vào <u>tài khoản</u> ngân hàng。	それから、 <u>お金</u> は翌月末に振り込まれます、銀行 <u>口座</u> に。	Pr2a
221	F①	Thì <u>anh thấy</u> thế nào ạ？。	えーと、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> はどう <u>思い</u> ますか。	Pr2a
222	セラー	Chốt vào <u>mùng 10</u> ？。	10日に締めます？。	IR4
223	F①	Ngày <u>mùng 10</u> của <u>hàng tháng</u> ạ。	毎月10日です。	
224	セラー	Ngày <u>mùng 10</u> <u>hàng tháng</u> và 【 。	毎月10日で、それから。	
225	F①	】】 Và số <u>tiền</u> sẽ được trừ [「 <u>chuyển</u> 」の言い間違い]、được chuyển vào cuối tháng。	それから、金額は月末に引かれて[「振り込まれる」の言い間違い]、振り込まれます。	
226	セラー	Chuyển khoản vào cuối tháng sau？。	翌月末に振り込みます？。	na
227	F①	翌月の<月末ですか>{<}。		Pr2b
228	バイヤー	<翌々>{>}月。		na
229	F①	翌<々>{<} 【 。		na
230	バイヤー	】】 <翌>{>}々月。		na
231	F①	というのは<2ヶ月後>{<},,		IR1
232	バイヤー	<だから、10>{>} 【 。		na

233	F①	】】というこ<とですね>{<}>。		na
234	バイヤー	<そうです>{>}>。		na
235	バイヤー	10 月だったら 11 月、12 月。		na
236	F①	<u>Không a, không phải là 1 tháng sau mà là 2 tháng sau ạ.</u>	いいえ、1 ヶ月後ではなくて、2 ヶ月後です。	Pr2a
237	F①	<u>Ví dụ như là tôi đặt hàng tháng 10, tôi chốt đơn hàng vào ngày mừng 10 tháng 10 thì thanh toán sẽ vào cuối tháng 12 ấy ạ.</u>	例えば、私が 10 月に発注して、10 月 10 日に発注書を締めるとしたら、振込は 12 月末になります。	Pr2a
238	セラー	À, vâng, thế việc chốt vào mừng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý.	あー、はい、えーと、毎月 10 日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。	na
239	F①	はい。		na
240	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn là sẽ được chuyển khoản vào cái ngày mừng 10 tháng sau nữa chứ không phải ngày cuối của tháng sau nữa.	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌々月末ではなくて、翌々月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています。	na
241	F①	À, ngày mừng 10 tức là ngày mừng 10 tháng 12 đúng không anh ?.	あー、10 日というのは 12 月 10 日ということで正しいですか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）？。	IR1
242	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
243	F①	Dạ vâng.	はい。	
244	F①	はい、後ですね、えーと、10 日、10 日には締め切るということは分かる（バイヤー：はい）		Pr2a Pr2b

		んですけども、 <u>できればです</u> <u>ね</u> （バイヤー：うん）、翌々 月の月末じゃなくて、翌々月 の 10 日<までお支払い>{<},,		
245	バイヤー	<翌々月の 10 日>{>}。		NT
246	F①	ということは・・・。		na
247	F①	<u>例えば、10 日、10 月 10 日に</u> <u>は（バイヤー：うん）、えー</u> <u>と、オーダーを締めるんです</u> <u>ね。</u>		Pr2a
248	F①	<u>後、お支払いはできれば、12</u> <u>月 10 日には入る（バイヤー：</u> <u>うん）、お支払いをしていた</u> <u>ただければ非常にありがたい</u> <u>のですが。</u>		Pr2a
249	バイヤー	翌々月の 10 日ですか。		IR4
250	F①	はい。		
251	バイヤー	うーん、ま、値段も納入の、 えー、枚数も、それから、ま、 一応納期も考慮していただき ましたので、ま、それでは、 えー、支払いについては御社 のおっしゃる通り、えー、10 日の締めで、翌々月の、えー、 10 日の支払いということで、 えー、させていただきますし ょう。		na
252	F①	Dạ vâng, <u>thực ra thì liên quan</u> <u>đến điều kiện như là việc giao</u>	はい、 <u>実は</u> 、納品とか価格などの 条件に関しては、 <u>貴社側も（相手</u>	Pr2a Pr2b

		hàng này, giá cả thì là <u>bên phía</u> <u>quý công ty</u> cũng đã nhân nhượng <u>chúng tôi</u> rất là nhiều rồi。	<u>を含まない「我々」</u>) にたくさん 譲歩してくれました。	
253	セラー	[小声で] Dạ vâng。	はい。	NT
254	F①	Chính vì vậy mà liên quan đến <u>cái điều khoản</u> thanh toán này thì là <u>chúng tôi</u> cũng sẽ làm theo ý của anh vừa nói。	だからこそ、この支払い <u>条件に</u> 関しては、 <u>(相手を含まない</u> <u>「我々」)</u> も (自分と同年代、又 は自分の兄の年代の男性の相手 に用いる二人称／敬称) が只今 言った通りにします。	Pr2a
255	F①	Đó là <u>chúng tôi</u> sẽ thanh toán vào ngày mùng 10 của tháng sau, tháng sau nữa đây ạ。	それは、 <u>(相手を含まない</u> <u>「我々」)</u> は翌月、翌々月 10 日 に支払います。	Pr2a Pr2b
256	セラー	Vâng, cảm ơn ông ạ。	はい、(年配の男性の相手に用い る二人称／敬称≈Mr)、ありがと うございます。	na
257	F①	ありがとうございました。		Pr2b

F 氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	À, dạ vâng.	あー、はい。	na
2	セラー	À, thì thưa ông là thứ nhất là về cái giá cả.	あー、えーと、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、まずは価格についてです。	na
3	セラー	Thì tùy thuộc vào việc mà có thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm hay không.	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
4	セラー	Thì nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá mà chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc.	えーと、もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」) が望む価格は 1 枚 180 円です。	na
5	F②	はい、 <u>分かりました</u> 。		Pr2a
6	F②	それでは、 <u>早速なんですけども</u> (バイヤー：はい)、まず、価格 (バイヤー：うん) について <u>お話を</u> (バイヤー：はい) <u>させていただきたい</u> と思います。		Pr2a Pr2b
7	F②	<u>価格に関しましては、2 つの場合に分けられましたて、まず、1 つ目は、えーと、社名がプリントされていない場合</u> ですね。		Pr2a Pr2b
8	F②	社名がない場合は 1 枚当りは、えーと、180 円の価格		Pr2b

		(バイヤー：うん) を希望しております。		
9	バイヤー	ま、あの一、これは、あの一、お客様に無料で差し上げる物ですので、やはり会社の名前が入ってなければ宣伝になりません。		na
10	バイヤー	ま、ですので、会社の名前は必ず入れていただく必要があります。		na
11	F②	Vâng, thực ra thì <đây là> {< } 【 】【 。	はい、実はこれは。	na
12	バイヤー	】 】【 <えー、後> {> }、あの一 (F②：はい)、会社の名前はちょっと長くて、10 文字 (F②：はい) ですね。		na
13	F②	Vâng, <u>thực ra</u> thì đây là sản phẩm mà <u>chúng tôi</u> phát miễn phí cho những khách hàng <u>của công ty chúng tôi</u> 。	はい、 <u>実はこれは</u> (相手を含まない「我々」) が我が社の顧客に無料で配る商品です。	Pr2a
14	F②	Chính vì vậy, nếu như không có tên công ty thì <u>nó</u> cũng không mang tính quảng bá <u>cho công ty</u> được。	だからこそ、もし会社名がなければ、 <u>それは会社</u> の宣伝としてなりません。	Pr2a
15	F②	Chính vì vậy mà nhất thiết là <u>chúng tôi</u> sẽ cần phải <u>in</u> công ty vào trên khăn mặt。	だからこそ、(相手を含まない「我々」) は必ず会社をフェイス タオルにプリントする必要があります。	Pr2a Pr3a

16	F②	Và tên công ty <u>tôi</u> thì cũng khá là dài, <u>có tất cả là 10 chữ</u> .	それから、 <u>我が社</u> の名前もかなり長くて、 <u>全部で 10 文字</u> あります。	Pr2a
17	セラー	Vâng, à, nếu mà 10 chữ thì trong trường hợp in tên mà không phải thêu thì giá sẽ là 185 yên ạ.	はい、あー、10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 185 円になります。	na
18	F②	はい、で、もしですね、ま、 <u>社名</u> が入ってて (バイヤー：うん)、それから <u>全部で 10 文字</u> が入る場合は、ま、プリントの場合だと、ひゃ、1 枚当たり 185 円になります。		Pr2a Pr2b
19	セラー	Ồ, trong trường hợp thêu thì sẽ đắt hơn.	えー、刺繍の場合はより高いです。	na
20	セラー	Thì giá sẽ là 190 yên 1 chiếc.	えーと、価格は 1 枚 190 円になります。	na
21	F②	はい、ま、<刺繍>{<}【【。		na
22	セラー	】】<Giả sử>{>} dùng, ừm, giả sử dùng sản phẩm này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng sẽ chưa đến là 16 yên.	この商品を、うーん、これから 1 年間使うとしたら、使うとしたら、毎月 16 円未満です。	na
23	セラー	Và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ.	それから、毎日 0.5 円ぐらいにしかなりません。	na
24	F②	はい、だから、ま、刺繍の場合だともっと高くなってしまうんですけども、大体 1 枚当たり 190 円となります。		Pr2b

25	F②	もしですね、ま、 <u>このタオル</u> を1年間で、ま、使っていた だきましてて、ま、大体1ヶ 月は、えーと、16円未満で、 1日は0.5円だけかかりま す。		Pr2a
26	バイヤー	あの一、価格の方はどの色で も一緒ですか。		na
27	F②	<u>Vậy thì tôi muốn hỏi một chút</u> <u>là liên quan đến giá cả thì màu</u> <u>nào cũng giá như nhau à</u> <u>anh?</u> 。	<u>では、私はちょっと聞きたいが、</u> <u>価格についてはどの色でも一緒</u> <u>ですか、(自分と同年代、又は自</u> <u>分の兄の年代の男性の相手に用</u> <u>いる二人称/敬称)?</u> 。	Pr2a
28	セラー	À vâng, đúng rồi ạ。	あ一、はい、そうです。	na
29	F②	<u>どの色も一緒です</u> (バイヤ ー：うん)、はい。		Pr2a
30	バイヤー	ま、宣伝ですので、10文字は 必ず欲しいですね。		NT
31	F②	はい。		na
32	バイヤー	え一、ま、刺繍じゃなくても 10文字入っていればいいと すると何か他の方法はある ますか。		na
33	F②	<u>Vâng, vậy thì về giá cả thì tôi</u> <u>cũng đã hiểu rồi。</u>	<u>はい、では、価格については私も</u> <u>分かりました。</u>	Pr3a
34	F②	<u>Và tôi hỏi một chút đó là về,</u> <u>công ty của chúng tôi có tất cả</u> <u>10 chữ。</u>	<u>それから、私はちょっと聞くが、</u> <u>それは～について、我が社は全</u> <u>部で10文字あります。</u>	Pr2a
35	セラー	Vâng。	はい。	NT

36	F②	Cũng không cần phải là thêu đầu ạ。	必ずしも刺繍でなくてもいいです。	na
37	F②	Và vậy thì không biết là <u>minh</u> còn có cái phương pháp nào <u>hay</u> và <u>hiệu quả cũng như là mang lại giá cả tốt hơn</u> không ạ ?。	それから、そうであれば、果たして（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は、よくて、効果的で、よりいい価格をもたらす何か他の方法がありますか。	Pr2a Pr3a Pr4
38	セラー	Vâng, ừm, vậy là có cái phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ。	はい、うーん、では、（相手を含む「我々」）が 10 文字ともプリントのインクを 1 色だけ使うという方法があります。	na
39	F②	Ừm。	うーん。	na
40	セラー	Thì cụ thể ở đây sẽ là màu đen ạ。	えーと、具体的にはここは黒になります。	na
41	F②	はい、で、ま、 <u>やっぱり</u> 色はこの全ての 10 文字を、ま、黒い色のインクでプリントするのが <u>一番いいんじゃないかな</u> という風に思います。		Pr2a Pr2b
42	バイヤー	うーん、えー、それは、あの一、フェイスタオルはどの色でも、あの一、文字は黒ということですか。		na
43	F②	Vậy thì tức là cái khăn mặt thì là có màu nào đi chẳng nữa thì cái chữ <u>in của nó</u> đều là màu đen <u>tất</u> đúng không <u>anh</u> ?。	そうであれば、つまり、フェイスタオルはどの色でも <u>そのプリントの文字が全部黒</u> ということで正しいですか、（自分と同年代、	Pr2a

			<u>又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)。</u>	
44	セラー	Dạ vâng (F2: はい)、màu khăn thì không ảnh hưởng gì, thưa ông。	はい、タオルの色は何の影響もありません、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)。	na
45	F②	はい。		Pr7
46	バイヤー	で、10 文字で？。		na
47	F②	10 chữ ạ, dạ ?。	10 文字ですか、はい？。	na
48	セラー	Dạ vâng, 10 chữ màu đen。	はい、黒の 10 文字です。	na
49	F②	はい、10 文字で、はい、黒の字です、黒の文字です。		na
50	バイヤー	うん。		NT
51	セラー	Vâng, và in 10 chữ màu đen là giá sẽ là 183 yên 1 chiếc。	はい、それから、10 文字を黒でプリントすると、183 円になります。	na
52	F②	で、ま、1 枚当たりは大体 185 円。		Pr2b
53	F②	183 đúng không anh ?。	183 で正しいですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) ?。	IR1
54	セラー	Đúng rồi, <183><{<}>。	そうです、183 です。	
55	F②	<はい、183>>{>}円となります。		na
56	バイヤー	183 [3 を強調] <ですね>><{<}>。		IR4
57	F②	<はい、3>>{>}です、はい。		
58	バイヤー	えーと、プリントだと、洗うと消えてしまうような気が		na

		しますけども、その点はどうですか。		
59	F②	<u>Vâng, tôi cũng có một chút lo lắng.</u>	はい、私もちょっと心配しています。	Pr2a
60	F②	Đó là nếu như mà <u>mình</u> in ý thì dẫn đến là trong quá trình <u>mình</u> giặt thì dẫn đến là cái <u>mực</u> nó sẽ bị <u>mờ dần</u> và bị trôi mất。	それは、もし(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)がプリントすると、結果として、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> が洗濯する間、結果として、 <u>インク</u> は <u>だんだん薄くなって</u> 、それから、消えてしまいます。	Pr2a Pr4
61	F②	Thì không biết là về điểm này thì thế nào <u>hà anh</u> ?。	えーと、果たしてこの点についてはどうですか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> ?。	Pr2a
62	セラー	Vâng, thưa ông là sau 1 năm thì cái phần chữ in sẽ bị mờ đi。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、1年経ったらプリントの文字は薄くなります。	na
63	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ nó là không đáng kể ạ。	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
64	F②	はい、ま、 <u>確かに</u> 1年間使うと、その一、プリントの文字が(パイヤー：はい)、ま、薄くなってしまいうんですけども、それほど、はい、 <u>文字</u> がなく、なくなってしまうほ		Pr2a Pr2b

		どじゃないので、とても薄く、薄い、はい。		
65	バイヤー	とても薄くなる、それとも (F② : <笑い>) 、うん [↑] 。		na
66	F②	<u>Tôi muốn hỏi lại một chút.</u>	私はちょっともう一度聞きたいです。	Pr2a
67	F②	Tức là nó rất là mờ hay chỉ mờ một chút thôi đúng không anh ? 。	つまり、それはとても薄いのか、ちょっとだけ薄いんですよね、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 。	Pr2a
68	セラー	Dạ, nó (F② : はい) 、 độ mờ của nó không đáng kể。	はい、それ (F② : はい) 、 薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
69	セラー	Nếu mà sản phẩm này sử dụng trong vòng 1 năm thì độ mờ nó không đáng kể。	この商品を 1 年間使用したら、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
70	F②	Dạ。	はい。	na
71	セラー	<Thì mình>{<} 【 【。	えーと、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 。	na
72	F②	】】 <ま、1 年>{>}間使っていただく、そ、ちょっとだけ薄くなる (バイヤー : あー) ということです、<はい>{<}。		Pr2b
73	バイヤー	<はい>{>}、ま、1 年持てば大丈夫ですけどね、はい。		na
74	F②	<u>Tôi cũng hiểu rồi.</u>	私も分かりました。	Pr3a

75	F②	Chắc là <u>khăn mặt</u> thì <u>mình</u> dùng khoảng 1 năm thì là cũng ổn rồi,,	おそらく <u>フェイスタオル</u> は <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> が1年間ぐらい使うのも大丈夫です,,	Pr2a
76	セラー	Đúng <roi>{<}.	そうです。	NT
77	F②	<đúng>{>}không ạ ?。	よね。	na
78	セラー	Ừm。	うーん。	NT
79	バイヤー	じゃ、価格についてはプリントで、黒の10文字(F②:はい)で、1枚183円ということでしょうか。		na
80	F②	<u>Vâng, vậy thì tôi xin phép được xác nhận lại một chút.</u>	<u>はい、では、私はちょっと確認させていただきます。</u>	Pr2a
81	F②	Đó là liên quan đến giá cả。	それは価格に関してです。	na
82	F②	Thì nếu như mà là in và sau đó là in <u>toàn bộ</u> 10 chữ <u>tên công ty</u> và <u>tất cả mực</u> màu đen thì <u>giá</u> của mỗi 1 <u>chiếc khăn</u> sẽ là 183 yên đúng không ạ ?。	えーと、もしプリントで、それから、 <u>会社名の10文字を全部</u> プリントすれば、それから <u>インクは全部黒</u> だと、タオル1枚の <u>価格</u> は183円になるということで正しいですか。	Pr2a
83	セラー	Dạ vâng, được ạ。	はい、いいです。	na
84	F②	はい。		Pr7
85	セラー	À, ông có thể đi tìm hiểu cái giá sản phẩm của, của những cái cơ sở sản xuất khác。	あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は他の生産施設の、の商品の価格を調べてみてもいいです。	na
86	セラー	À, cũng không có chỗ nào mà rẻ hơn công ty chúng tôi đâu。	あー、我が社より安いところはありませんよ。	na
87	F②	はい。		na

88	セラー	À, thì tôi cam đoan là giá mà chúng tôi đưa ra cũng sẽ là phù hợp nhất ạ.	あー、えーと、私は（相手を含まない「我々」）が提示した価格も最適になることを保証します。	NT
89	F②	はい、ま、他の会社に対しても、ま、価格のお問い合わせをどうぞなさってみてください。		Pr2b
90	F②	<u>弊社</u> よりも、ま、安い価格を提供する会社は多分いない、ないと（バイヤー：＜笑い＞）思います。		Pr4
91	バイヤー	はい、えー、後は、あの一、発注数なんですけれども、ま、私どもは倉庫がありませんし、ま、お客様に配るのは、ま、1度にではありません。		na
92	バイヤー	えー、1回では、こー、2,000枚納入していただければいいですけど。		na
93	F②	はい、失礼いたしますが、2,000枚ですか。		IR1
94	バイヤー	2,000枚です。		
95	F②	はい。		
96	バイヤー	1回（F2：はい）2,000枚。		
97	F②	はい。		
98	F②	Vâng, <u>thực ra là cái sản phẩm này của chúng tôi thì là sản phẩm dùng để phát cho khách hàng.</u>	はい、 <u>実は、（相手を含まない「我々」）のこの商品は顧客に配るために使う商品です。</u>	Pr2b Pr2a Pr3b

99	F②	Và rất tiếc là chúng tôi cũng không có kho để, để chứa những cái sản phẩm đó。	それから、とても残念だが、(相手を含まない「我々」)は <u>その商品</u> を収納するため、ための倉庫がありません。	Pr2a
100	F②	Cho nên là chúng tôi đang tính là khoảng 1 lần thì là <u>chúng tôi</u> sẽ đặt khoảng là 2,000 chiếc <u>khăn</u> 。	そのため、(相手を含まない「我々」)は1回では(相手を含まない「我々」)がタオルを2,000枚ぐらい発注する <u>予定です</u> 。	Pr2a Pr5
101	F②	Thì anh、anh thấy thế nào a ?。	えーと、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)はどう思いますか。	Pr3a
102	セラー	1 lần là 2,000 chiếc đúng <không>{<} ?。	1回は2,000枚で正しいですか。	na
103	F②	Đạ。	はい。	na
104	F②	1回は2,000枚ですね。		G1
105	バイヤー	はい。		na
106	F②	Vâng。	はい。	G1
107	セラー	À、thưa ông、về cái số lượng đặt hàng ấy thì thông thường chúng tôi nhận là phải 10,000 chiếc cho 1 cái đơn hàng。	あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、発注数については通常(相手を含まない「我々」)が引き受けているのは1回の発注に当たって1万枚でなければなりません。	na
108	セラー	Vâng、tuy nhiên thì đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể、có thể đáp ứng	はい、しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない	na

		được với số lượng là 5,000 chiếc 1 lần。	「我々」)は5,000枚の数量で対応でき、できます。	
109	セラー	Thì ông xem cái số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように1回5,000枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は検討してください。	na
110	F②	はい、ま、普通弊社のところでは発注1回の、ま、 <u>最低</u> の量は、ま、1万枚なんですけども、はい、ま、今回初めて取引をさせていただきましたので、ま、最初の1回目はよろしければ5,000枚でお願いいたします。		Pr2a Pr4 Pr7
111	バイヤー	ま、<笑い>多いですね。		NT
112	バイヤー	ま、5、5,000枚ですと、大分多いので、もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけど。		na
113	F②	Vâng, <u>thực ra</u> thì là 5,000 chiếc thì <u>đối với công ty tôi</u> thì nó vẫn rất là nhiều。	はい、 <u>実は</u> 5,000枚は我が社にとってまだとても多いです。	Pr2a
114	F②	Chính vì vậy mà rất mong <u>anh</u> là xem xét như thế nào để <u>linh hoạt</u> mà có thể hạ bớt cái con số này xuống thì <u>tôi</u> rất là cảm ơn。	だからこそ、切に願いますが、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)が検討して、柔軟に何とかしてこの数字を減らせれば、私は本当に感謝します。	Pr2a

115	セラー	À, thưa ông là tối thiểu mỗi 1 đơn hàng chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có cái lợi nhuận trong đây ạ。	あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、1回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」)がその中から採算が取れるように、(相手を含まない「我々」)は最低でも 5,000 枚達しなければなりません。	na
116	F②	はい、ま、最低1回は最低でも 5,000 枚お願いしたいと思います。		Pr2b Pr5
117	F②	そうしないと、ほとんど利益が出ないなので、お願いいたします。		na
118	バイヤー	そうですか(セラー:<笑い>)、ま、全部、全部で、こー、えー、10万枚ぐらいを、えー、考えていますけれども、ま、私どもはゆっくり、こー、2,000枚ずつ50回、えー、1年かけてお客様にお配りしようと思っています。		na
119	バイヤー	<で>{<}【【。		na
120	F②	】】<Vâng>{>}、 <u>thực ra thì là công ty của chúng tôi cũng dự kiến đó là trong 1 năm thì là chúng tôi sẽ đặt cái số khăn、 tổng số sẽ là khoảng 100,000 chiếc。</u>	はい、実は我が社は、(相手を含まない「我々」)が1年かけて発注するタオルの数、総数が10万枚ぐらいを予定しています。	Pr2a Pr3b

121	F②	Và chúng tôi sẽ chia ra làm 50 lần。	それから、（相手を含まない「我々」）は 50 回に分けます。	na
122	F②	Và mỗi lần chúng tôi <u>đặt</u> 2,000 chiếc。	それから、（相手を含まない「我々」）は毎回 2,000 枚 <u>発注</u> し <u>ます</u> 。	Pr2a
123	F②	<u>Thì chúng tôi đang muốn là đặt như thế a。</u>	<u>えーと、（相手を含まない「我々」）はそうに発注した</u> <u>い</u> です。	Pr2a
124	バイヤー	うん、ですから、なんとか 2,000 枚でお願いできれば< と思うんですけど>{<}		na
125	F②	<Cho nên là <u>tôi</u> rất>{>}mong muốn là anh <u>hãy</u> <u>linh</u> <u>đông</u> và <u>xem xét</u> <u>giúp</u> <u>công ty</u> <u>của</u> <u>chúng</u> <u>tôi</u> <u>để</u> <u>chúng</u> <u>tôi</u> <u>có</u> <u>thể</u> <u>đặt</u> <u>đơn</u> <u>hàng</u> <u>là</u> <u>1</u> <u>lần</u> <u>2,000</u> <u>chiếc</u> <u>thì</u> <u>sẽ</u> <u>rất</u> <u>cảm</u> <u>ơn</u> <u>anh</u> 。	そのため、私は切に願いますが、（相手を含まない「我々」）が 1 回 2,000 枚発注できるように、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が柔軟に我が社のために検討してくれば、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）に本当に感謝します。	Pr2a Pr3a
126	セラー	Vâng、ừm、thưa ông là nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc và từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	はい、うーん、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、もし、最初の発注だけが 2,000 枚で、2 回目以降の発注が 5,000 枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na

127	セラー	Tuy nhiên nếu mà mỗi lần 2,000 chiếc thì thực sự là khó với chúng tôi.	しかし、毎回 2,000 枚だと、（相手を含まない「我々」）にとって本当に難しいです。	na
128	F②	はい、それだったら 1 回目だけは 2,000 枚で、2 回目以降は 5,000 枚で <u>お願い</u> （バイヤー：うーん） <u>することはできないでしょうか。</u>		Pr2b Pr5
129	F②	毎回 2,000 枚だとちょっと困ります。		Pr2b
130	バイヤー	<笑い>そうですね、はい、分かりました。		NT
131	バイヤー	ま、ただ、あの一、私どもなるべく、あの一、在庫を持たないようにしたいと思っていますので、ま、最初は、あの一、1 週間ごとにお願ひしようと思ってたんですけども、ま、10 日ずつ空けて発注するように、え一、いたします。		na
132	バイヤー	ま、それで、で、ま、あの一、御社のご希望通り最初は 2,000 枚、え一、後は 5,000 枚ということで。		na
133	F②	Dạ vâng <u>thực ra</u> thì là chúng tôi cũng cố gắng giảm thiểu hết mức tối đa để có thể không có hàng tồn kho.	はい、 <u>実は</u> 、（相手を含まない「我々」）も在庫品がないように、最小限にするために、できるだけ頑張っています。	Pr2a

134	F②	Chính vì vậy mà chúng tôi đang dự tính là sẽ cứ 1 tuần thì sẽ đặt 1 lần。	だからこそ、（相手を含まない「我々」）は1週間に1回発注する予定です。	na
135	F②	Đặc biệt là lần đầu tiên。	特に初回です。	na
136	F②	Còn những lần sau thì cứ khoảng 10 ngày chúng tôi sẽ đặt。	次回の方は（相手を含まない「我々」）は10日ぐらいずつ空けて発注します。	na
137	F②	Và nếu như đảm bảo được thời gian này thì là <u>chúng tôi cũng sẽ đồng ý với mức đó</u> là lần đầu tiên thì là 2,000 chiếc、còn những lần sau thì là 5,000 chiếc。	それから、もしこの時間を確保できれば、 <u>（相手を含まない「我々」）も、初回が2,000枚で、次回の方は5,000枚という程度に同意します。</u>	Pr2a
138	F②	<u>Thì anh thấy thế nào？</u> 。	<u>えーと、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）はどう思いますか。</u>	Pr3a
139	セラー	Vâng、lần đầu 2,000 chiếc。	はい、初回は2,000枚です。	na
140	F②	Ừm。	うーん。	na
141	セラー	Và lần thứ 2 là 5,000 chiếc、đặt hàng cách nhau là 10、bao nhiêu<ngày a>{<}？。	それから、2回目は5,000枚で、発注の間隔が10、何日ですか。	na
142	F②	<確認>{>}させていただきたい（バイヤー：はい） <u>と思</u> <u>うんですけども</u> 、1回目は2,000枚で、2回目以降は5,000枚で、それから1週間ごとに、はい、発注をさせていただくということですか。		Pr2a

143	バイヤー	1 週間というか、当初は 1 週間のつもりですけど、ま、10 日、5,000 枚だと 10 日 (F②: うん) ですね。		na
144	F②	Hiện tại thì là 2,000 chiếc thì sẽ là 1 tuần。	現在は、2,000 枚だと 1 週間になります。	Pr3b
145	F②	Còn 5,000 chiếc thì sẽ là cứ 10 ngày thì lại đặt a。	一方、5,000 枚だと、10 日ごとにまた発注します。	Pr2a
146	セラー	Vâng, có nghĩa là lần đầu 2,000 chia [「chiếc」の言い間違い]、2,000 chiếc、lần thứ 2 là 5,000 chiếc và cách nhau là 10 ngày đúng không ạ ?。	はい、つまり、初回は 2,000 [「枚」の言い間違い]、2,000 枚で、2 回目は 5,000 枚で、間隔は 10 日ということで正しいですか。	na
147	F②	Dạ。	はい。	na
148	セラー	<A>{<} 【 【。	あー。	na
149	F②	】】<と>{>}ということで、<笑い>もう 1 度確認させて (セラー: <笑い>) (バイヤー: はい) いただきたいと思うんですけども、1 回目は 2,000 枚で、それから 2 回目は 5,000 枚で (バイヤー: うん)、えーと、2 回目からは 10 日間に、はい、ま、発注していただくということ<ですね>{<}。		Pr2a
150	バイヤー	<10 日>{>}空けてですね。		na
151	F②	はい。		na

152	バイヤー	はい。		NT
153	セラー	Được chưa ?。	いいですか。	na
154	F②	はい、はい。		na
155	F②	Cách 10 ngày anh a、<đ>{<}	間隔は 10 日です、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 。	Pr2a
156	セラー	<À>{>}, tiếp theo là về、về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và cái thời điểm đặt hàng thì cũng không có vấn đề gì。	あー、次は、最小発注数と発注のタイミングについては何も問題はあります。	na
157	セラー	Tuy nhiên là về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông ạ。	しかし、納期については私も（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）ともっと協議したいです。	na
158	F②	はい、ま、それ、それでは、ま、 <u>1 回</u> の発注の量と（バイヤー：うん）、それから、ま、日、ま、日にちに関しましては特に問題ないですけども、ただ、納期についてはちょっとご相談をさせていただきたいと（バイヤー：はい）思います。		Pr2a Pr2b
159	セラー	Vâng, thứ nhất là 2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng [xuất hàng 強調] khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi mà nhận được cái đơn	はい、まずは最初の 2,000 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をもってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で送る予定です。	na

		đặt hàng và sẽ gửi bằng đường thủy ạo。		
160	F②	で、まずですね、ま、1 回目 の（バイヤー：うん）、ま、 2,000 枚なんですけども、発 注を、ま、いただいてからで すね、1 週間後私達の、 <u>弊社</u> の倉庫からですね、船便で送 る、送らせていただきたいと 思います。		Pr2b Pr4
161	セラー	Vâng, và 5,000 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi mà nhận được cái đơn hàng。	はい、それから、次の 5,000 枚は 発注書をもらってから 2 週間後 に（相手を含まない「我々」）の 倉庫から出荷します。	na
162	F②	はい、で、次の 5,000 枚の場 合だと、えー、発注をいただ いてから 2 週間後私達の、 <u>弊</u> <u>社</u> の倉庫から送らせていた だきたいと思います、 <u>船便</u> <u>で</u> 、はい。		Pr2a Pr4
163	セラー	Vâng, với cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào ạ？。	はい、そのような納期で（年配の 男性の相手に用いる二人称／敬 称≈Mr）はどう思いますか。	na
164	F②	ま、以上の納期でいかがでし ょうか。		Pr2b
165	バイヤー	ま、通常は、注文して、えー、 私どもの倉庫に届くのが 7 日後ぐらいなんですけどね。		na

166	バイヤー	えー、ですから、ま、御社の倉庫から出るのが 7 日後だとすると、もっと遅くなるということで、うーん、ま、最初は、納期は最初のひゃ、2,000 枚か、は、えー、注文してから 10 日後に、えー、送り方は、ま、船でも飛行機でもよいので、えー、私どもの倉庫に届くというのが条件になりますね。		na
167	F②	Vâng, thực ra thì từ trước đến nay khi mà chúng tôi đặt hàng thì bao giờ cũng là khoảng 10 ngày sau thì cái hàng đó đã đến [đến を強調] kho của chúng tôi rồi.	はい、 <u>実は今まで（相手を含まない「我々」）が発注する時はいつも約 10 日後にはその商品は（相手を含まない「我々」）の倉庫に届いています。</u>	Pr2a
168	F②	Chính vì vậy, nếu như trong trường hợp anh vừa nói ví dụ như là 2,000 chiếc đầu tiên mà 7 ngày sau mới bắt đầu gửi từ kho của công ty anh thì nó sẽ khá là muộn.	だからこそ、もし、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> <u>が只今言った、例えば最初の 2,000 枚が 7 日後にやっと（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）の会社の倉庫から送り出す場合だと、かなり遅れます。</u>	Pr2a
169	F②	Chính vì vậy mà chúng tôi có cái điều kiện.	だからこそ、（相手を含まない「我々」）は条件があります。	na

170	F②	Đó là đối với trường hợp lần 1 đầu tiên, khi mà gửi 2,000 chiếc khăn sang thì tôi mong muốn là anh sẽ phải, anh có thể gửi bằng đường biển cũng được, đường hàng không cũng được nhưng bằng cách nào đó là sau 10 ngày thì phải đến [đến 強調] được kho của chúng tôi。	それは、最初の 1 回目の場合に対して、 <u>タオルを 2,000 枚送る時、私は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が船便で送ってもいいし、航空便でもいいが、何とかして 10 日後に（相手を含まない「我々」）の倉庫に届かなければならないことを望んでいます。</u>	Pr2a
171	バイヤー	で、後、5,000 枚の方についても、あの一、発注して 2 週間後に、あの一、御社の倉庫から出るのではなくて、こちらの倉庫に届くようにしていただきたいですね。		na
172	F②	Ngoài ra, tiếp theo là trường hợp đối với 5,000 chiếc a。	他には、次は 5,000 枚の場合です。	na
173	F②	Trường hợp 5,000 chiếc thì không phải là sau 2 tuần mới là <u>gửi hàng cho chúng tôi bằng đường biển</u> mà phải là sau 2 tuần <u>cái hàng đó phải đến kho của chúng tôi tại Nhật Bản</u> rồi a。	5,000 枚の場合は 2 週間後に <u>船便で（相手を含まない「我々」）に商品を送るわけではなく、2 週間後に<u>その商品が日本にある</u>（相手を含まない「我々」）の倉庫に届かなければなりません。</u>	Pr2a Pr2b
174	F②	<u>Thì đó chính là điều kiện của công ty chúng tôi。</u>	<u>えーと、それこそが我が社の条件です。</u>	Pr2a

175	セラー	Dạ vâng, vâng với cái điều kiện hàng đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như thế thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ。	はい、はい、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
176	F②	<u>はい、分かりました。</u>		Pr2a
177	F②	それでは、 <u>1 回目</u> は 10 日間後と <u>2 回目</u> は、えーと、2 週間後ですね、えー、御社の倉庫には届くようにしていきたいと思います。		Pr2a Pr2b
178	バイヤー	はい。		NT
179	セラー	À, vâng, nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái, cái giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc là vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy。	あー、はい、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納品の、その一、延長を求めることができる」と必ず明記しなければなりません。	na
180	F②	はい、ま、ただし、契約の中では天候の影響などで、よってて、えーと、納期には遅れてしまったことも発生するという条件も是非書かれて、書かれて、ま、書いていただきたいと思います、お願いいたします。		Pr3b

181	バイヤー	ま、不可抗力はもちろん載せます。		na
182	F②	Vâng, tất nhiên đối với những cái trường hợp bất khả kháng thì tất nhiên <u>chúng tôi sẽ đồng ý để ghi vào trong hợp đồng như vậy a.</u>	はい、もちろん、不可抗力の場合に対しては、もちろん、 <u>（相手を含まない「我々」）はそのように契約書の中に載せることに同意します。</u>	Pr2a
183	セラー	Vâng, cảm ơn ông a.	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
184	F②	ありがとうございます。		Pr2b
185	バイヤー	後は当社の支払い条件ですけども、一応、あの一、毎月 10 日締め切りで、えー、翌月末銀行に振り込みをさせていただきたいです。		na
186	F②	はい。		na
187	バイヤー	ま、それでよろしいですかね。		na
188	F②	失礼いたします。		IR1
189	F②	翌月末<ですね>{<}。		
190	バイヤー	<翌>{>}月末です。		
191	F②	はい。		Pr2a Pr2b
192	F②	Tôi muốn, tiếp theo là <u>tôi muốn bàn đến</u> cái điều kiện điều khoản thanh toán đây a.	私は～たい、次に <u>私は支払いの条項の条件について協議したい</u> ですよ。	

193	F②	Tức là vào ngày mùng 10 hàng tháng thì là <u>chúng tôi</u> sẽ chốt <u>đơn hàng</u> .	つまり、毎月 10 日に <u>(相手を含まない「我々」)</u> は発注書を締めます。	Pr2a Pr2b
194	F②	Và sau đó thì là sẽ thanh toán vào cuối của tháng sau nữa.	それから、その後は、翌々月末に支払います。	Pr3b
195	セラー	Chốt vào ngày mùng 10 <hàng tháng>{<}.	毎月 10 日に締めます。	IR4
196	F②	<Dạ vâng>{>}, hàng tháng.	はい、毎月です。	
197	セラー	Và chuyển khoản vào, à, vào ngày cuối của tháng sau nữa à ?.	それから、振込は、あー、翌々月末ですか？。	
198	F②	Tháng sau nữa, vâng, cuối tháng ý ạ, vào cuối tháng sau nữa.	翌々月、はい、月末よ、翌々月末です。	
199	F②	<u>確認させて</u> (バイヤー:はい) <u>いただきたい</u> (バイヤー:はい) <u>と思うんですけども</u> , 毎月ですね (バイヤー:はい)、ま、10 日間、10 日には締め切りで,,		IR1
200	バイヤー	10 日に締め、で、翌月末。		
201	F②	翌月末には、はい&,,		
202	バイヤー	振込。		
203	F②	はい。		
204	F②	Sẽ chuyển khoản ạ, vào cuối tháng sau nữa.	振り込みます、翌々月末に。	Re
205	セラー	Hứ ?.	うん [↑] ?.	

206	F②	翌月というのは 10 月で<11 月>{<},,		
207	バイヤー	<11 月>{>}。		
208	F②	<で、12>{>}月、あっ、11<月>{<}。		
209	バイヤー	<翌>{>}月は 11 月ですよ (F② : あっ) 、10 月なら。		
210	F②	はい。		
211	F②	Em rất là xin lỗi ạ。	(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) は本当に詫びます。	
212	F②	Em xin lỗi。	(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) は詫びます。	
213	F②	Em nhầm một chút ạ。	(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) はちょっと間違えました。	
214	F②	Tức là sẽ chuyển khoản vào cuối tháng của tháng sau ý ạ。	つまり、翌月末に振り込みますよ。	
215	F②	Tức là ví dụ như là tháng 10 chốt đơn hàng thì cuối tháng 11 sẽ chuyển khoản。	つまり、例えば、10 月に発注書を締めれば、11 月末に振り込みます。	
216	セラー	À, chứ không phải là tháng (F② : はい)、tháng 12, đúng không ạ ?。	あー、月、12 月ではないということですか。	
217	F②	はい。		
218	セラー	Thế là chốt vào ngày mùng 10 hàng tháng (F② : À, dạ vâng) và chuyển khoản ngay vào cuối	つまり、毎月 10 日に締めて (F② : あー、はい) 、翌月末にさっ	na

		tháng sau 、 <đúng không ạ>{<} ?。	そく振り込むということで正しいですか？。	
219	F②	<ということは>{>}毎月の、はい、10 日には締めで、それから、次の月‘げつ’ですね、<翌月には>{<},,		Pr2b
220	バイヤー	<翌月の>{>},,		NT
221	F②	はい、振り、はい。		na
222	バイヤー	翌月末に (F② : はい、はい) 振込。		na
223	F②	Dạ đúng như thế ạ, dạ。	はい、そうです、はい。	Pr7
224	セラー	Vâng, à, cái việc chốt vào cái ngày mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	はい、あー、毎月 10 日に締めることは (相手を含まない「我々」) は同意します。	na
225	セラー	Nhưng mà chúng tôi mong muốn là sẽ chuyển khoản vào cái ngày mùng 10 của tháng sau luôn、chứ không phải là cái ngày cuối tháng ạ。	しかし、(相手を含まない「我々」) はさっそく翌月 10 日に振り込むことを希望しています、月末ではなくて。	na
226	F②	À, dạ。	あー、はい。	na
227	セラー	Vâng。	はい。	na
228	F②	はい、えーと、毎月の 10 日には締めていただくのは特に構わないなんですけども、ただし、振込に関しましては、できれば翌月の 10 日までに<お願いいたします>{<}。		Pr2b
229	バイヤー	<翌月 10 日で>{>}すか。		IR4

230	F②	はい、月末じゃなくて、10 日 までをお願いいたします。		
231	バイヤー	ま、あの一、値段も納入の枚 数も、それから納期も考慮し ていただきましたから、ま、 それでは、あの一、支払いに ついては御社のおっしゃる 通り、え一、毎月 10 日締め、 え一、翌月 10 日に支払いさ せていただきますしょう。		na
232	F②	<u>Da vâng, tôi,,</u>	<u>はい、私,,</u>	Pr3a
233	バイヤー	それでいいですかね。		na
234	F②	<u>tôi hiểu rồi ạ.</u>	<u>私は分かりました。</u>	na
235	F②	<u>Thực ra thì liên quan đến giá này, số lượng sản phẩm cũng như là cái thời hạn giao hàng thì bên công ty anh cũng rất là linh động để có thể giúp công ty chúng tôi rồi.</u>	<u>実は、価格とか、商品の数ならび に納期などに関しては、(自分と 同年代、又は自分の兄の年代の 男性の相手に用いる二人称／敬 称) 側の会社も我が社のために とても柔軟でした。</u>	Pr2a
236	F②	Chính vì vậy mà liên quan đến cái điều khoản thanh toán này thì là <u>tôi cũng sẽ đồng ý</u> với yêu cầu của công ty.	だからこそ、この支払いの条項 に関しては、 <u>私も会社の要求に 同意します。</u>	Pr2a
237	F②	Đó chính là vào ngày mùng 10 hàng tháng sẽ chốt <u>đơn hàng</u> và sẽ được thanh toán vào ngày mùng 10 của tháng sau ạ.	それは、毎月 10 日に <u>発注書</u> を締 めて、翌月 10 日に振り込まれま す。	Pr2a

238	セラー	À, vâng, cảm ơn ông.	あー、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
239	F②	ありがとうございました。		Pr2b

G 氏 場面①				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	À, dạ vâng, à, thì thưa ông, trước tiên là về giá cả。	あー、はい、あー、えーと、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、まずは価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào cái việc mà có thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	Thì nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn sẽ là 4、185 yên 1 chiếc ạ。	えーと、もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」)が望む価格は4、1枚185円になります。	na
4	G①	じゃ、まず、えーと、ま、取引条項 (バイヤー：はい)、ま、えー、 <u>についてお話し</u> ますが、えー、まず、値段 (バイヤー：はい) についてですが、ま、えー、もし会社名、えー、も明記するかしないかによっては値段違っておりますが、えーと、もし会社名を入れない場合は <u>弊社</u> が希望している値段が1枚当たり、えー、185円 (バイヤー：うん) です。		Pr2a Pr2b Pr4

5	バイヤー	あの一、これは一応お客さんに、あの一、無料でお配りする品物なんですね。		na
6	バイヤー	ですから、会社の名前がないと宣伝になりませんので、えー、ま、ですので、会社の名前は必ず入れていただく必要があります。		na
7	バイヤー	しかも、あの一、会社の名前はちょっと長くて、10文字なんですね。		na
8	G①	À, thứ nhất là cái, đây là cái sản phẩm mà <u>khăn</u> này <u>chúng</u> <u>tôi</u> sẽ dành tặng cho các cái đối tác, khách hàng <u>của mình</u> .	あー、まずは、これは、 <u>このタオル</u> は（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）が <u>自分の</u> パートナー、顧客に贈る商品です。	Pr2a
9	G①	Thế cho nên là nếu mà không có tên công ty <u>vào đó</u> thì nó sẽ không có ý nghĩa gì cả。	そのため、もし <u>そこに</u> 会社名がなければ、それは何も意味がなくなります。	Pr2a Pr2b
10	セラー	À。	あー。	NT
11	G①	Vì vậy mà <u>chúng tôi</u> rất mong muốn là có <u>in</u> thêm tên của công ty <u>lên trên cái khăn mặt đó</u> 。	そのため、 <u>（相手を含まない「我々」）</u> は会社名を <u>そのフェイスタオルにプリントする</u> ことを切に願います。	Pr2a
12	G①	Và tên in thì cũng khá là dài, có đến 10 chữ cái。	それから、プリントする名前もかなり長くて、10 文字もあります。	Pr2b

13	セラー	À, vâng, nếu trong trường hợp 10 chữ mà in trong trường hợp là chỉ in tên thôi, không phải thêu, thì giá sẽ là 187 yên ạ。	あー、はい、もし 10 文字をプリントする場合、名前をプリントするだけで、刺繍ではない場合は価格が 187 円になります。	na
14	G①	えー、そうしましたら、ま(バイヤー：うん)、文字 10 字、えー、10 字で、えー、ま、印刷、刺繍ではなくて、ま、印刷できる文字だったら、えー、1 枚で 187 円で、えー、お願い(バイヤー：うん)します。		Pr2b
15	セラー	Vâng, à, thế còn trong trường hợp thêu thì sẽ đắt hơn。	はい、あー、刺繍の場合の方はより高いです。	na
16	セラー	Sẽ là 190 yên, vâng。	190 円になります、はい。	na
17	セラー	Và giả sử sử dụng cái sản phẩm này trong vòng 1 năm thì chia ra 1 tháng sẽ là chưa đến 16 yên。	それから、この商品をこれから 1 年間使うとしたら、割ると、毎月 16 円未満になります。	na
18	セラー	Và mỗi ngày chỉ khoảng 0,5 yên thôi ạ。	それから、毎日 0.5 円ぐらいにしかありません。	NT
19	G①	えーと、あ、もし、刺繍の場合は、えー、1 枚当たりで 190 円、えー、させていただきます。		Pr2b
20	G①	えー、そうしましたら、この商品を 1 年間使用する場合は、えー、1 ヶ月・・・。		na
21	G①	Tức là 1 tháng 16 yên ạ？。	つまり、1 ヶ月 16 円ですか。	IR1
22	セラー	1 tháng chưa đến 16 yên。	1 ヶ月 16 円未満です。	

23	G①	À vâng.	あー、はい。	
24	セラー	<Chia ra hàng tháng ấy>{<}.	毎月で割りますよ。	
25	G①	<えー、ま、 <u>平均</u> >{>}で1ヶ月で、えー、16円未満の <u>値段</u> になってます。		Pr2a
26	バイヤー	あ、あの一、価格はどの色でも一緒ですか。		na
27	G①	À, cái giá này thì là cái màu nào cũng như thế <u>hả anh</u> ?。	あー、この価格はどの色でも一緒ですか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> ?。	Pr2a
28	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ.	はい、そうです。	na
29	G①	はい、そう、その通りです。		G1
30	バイヤー	ま、宣伝ですので、ま、10文字は必ず、あの一、欲しいですね。		na
31	バイヤー	えー、ただ、ま、刺繍じゃなくても10文字入っていればいいとすると、ま、どんな方法がありますか。		na
32	G①	どんな、すみません。		IR1
33	バイヤー	どんな方法がありますか、おすすめの方法。		
34	G①	あ、す、すみません、おすすめの方法・・・。		
35	バイヤー	え、刺繍以外で,,		
36	G①	あー、そう<いう意味>{<}.		
37	バイヤー	<10文字>{>}入れる (G① : うん) 方法として、ま、どん		

		な方法（G①：あー）が具体的に おすすめがありますか ね。		
38	G①	分かりました。		
39	G①	À, cái này thì ngoài cái việc mà, thêu thì <u>tôi nghĩ</u> là không cần thêu cũng được。	あー、これは～以外に、刺繍は私 は刺繍しなくてもいいと思いま す。	Pr2a
40	セラー	À。	あー。	NT
41	G①	Thế nhưng mà ngoài cái việc thêu ra thì <u>anh</u> có cái phương pháp nào khác không、ngoài thêu <u>mà có thể khuyên chúng</u> <u>tôi</u> 、có thể à・・・。	しかし、刺繍以外に、 <u>（自分と同 年代、又は自分の兄の年代の男 性の相手に用いる二人称／敬 称）</u> は何か他の方法があります か、刺繍以外に、 <u>（相手を含まな い「我々」）</u> に勧められる、あー、 ～られる・・・。	Pr2a
42	セラー	Vâng, thì nếu không thêu thì chúng ta sẽ có phương pháp là chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ。	はい、えーと、もし刺繍しなけれ ば、（相手を含む「我々」）は10 文字ともプリントのインクを1 色だけ使うという方法がありま す。	na
43	セラー	Và cụ thể ở đây là màu đen ạ。	それから、具体的にはここは黒 です。	na
44	G①	Mực in đúng không ạ？。	プリントのインクで正しいです か。	IR1
45	セラー	Đúng rồi, sẽ sử dụng mực in。	そうです、プリントのインクを 使います。	
46	G①	えーと、まず、えーと、イン ク（バイヤー：うん）、ま、		Pr2b

		印刷の方で、ま、インク 10 文字全部黒にする場合です。		
47	バイヤー	それは、あの一、フェイスタオルの色はどの色でも、ま、文字は黒ということですか。		na
48	G①	À, ý của anh là cái màu khăn như nào thì <u>mình cũng in nguyên cái chữ màu đen đúng không ạ?</u> 。	あ一、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> が言いたいのは、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> がタオルはどの色でも文字をそのまま黒で <u>プリントする</u> ということですか。	Pr2a Pr2b
49	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
50	セラー	Cái màu khăn thì không ảnh hưởng gì ạ。	タオルの色は何の影響もありません。	na
51	G①	そうですね、えーと、色関係なく、 <u>文字は黒</u> 。		Pr2a Pr2b
52	バイヤー	うーん、それは 10 文字で?。		na
53	G①	<u>Cái màu, à, 10 chữ đều là màu đen đúng không ạ?</u> 。	<u>色、あ一、10 文字とも黒ということですか。</u>	Pr2a
54	セラー	Vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
55	セラー	10 chữ màu đen, giá sẽ là 185 yên。	黒の 10 文字だと、価格は 185 円になります。	na
56	G①	そうですね、えーと、10 字で、えー、黒色で (バイヤー: うん) 値段が 187 円。		na
57	バイヤー	ま、後、プリントだと、洗うと消えてしまうじゃないか		na

		という心配もありますけれど、その点はどうですか。		
58	G①	À, thế nếu mà in <u>như thế</u> thì khi mà giặt thì nó có bị phai <u>màu</u> hay như nào không ạ ?。	あー、 <u>そのように</u> プリントすれば、洗濯する時は <u>色が</u> 消えてしまうか、又はどうなりますか。	Pr2a Pr2b
59	セラー	Vâng, thưa ông, nếu mà sử dụng sau 1 năm ấy thì cái phần chữ in sẽ bị mờ đi。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、1年間使用した後、プリントの文字は薄くなります。	na
60	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ của nó là không đáng kể。	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
61	G①	えー、ま、 <u>実は</u> 、ま、1年間使用した場合は、えー、多少薄くなります(バイヤー：うん)けども、えー、そんなに目立たないと思います。		Pr2a Pr2b
62	バイヤー	ま、1年持てば大丈夫ですね。		na
63	バイヤー	えー<と、じゃ>{<},,		na
64	G①	<Thì dùng>{>}1 năm là cũng được。	えーと、1年間使用するのは大丈夫です。	na
65	バイヤー	価格については、えー、プリントで、えー、黒の 10 文字で、1 枚 185 円ということによろしいですか。		na
66	G①	À, vâng, <u>tôi tóm lại là</u> nếu mà trong trường hợp mà in chữ, 10 chữ màu đen thì sẽ có <u>giá</u> là 185 yên 1 chiếc đúng không ạ ?。	あー、はい、 <u>私が</u> まとめますが、もし文字、10 文字を黒でプリントする場合は <u>価格が</u> 1 枚 185 円になるということで正しいですか。	Pr2a

67	セラー	Dạ vâng, được ạ。	はい、いいです。	na
68	セラー	Ông có thể đi tìm hiểu giá ở những cơ sở sản xuất khác nhưng mà không chỗ nào mà rẻ hơn<笑い> công ty chúng tôi đâu ạ。	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は他の生産施設の価格を調べてみてもいいが、我が社より安いところはありませんよ。	na
69	セラー	Tuy nhiên là、à、tôi cam đoan là cái giá mà chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất。	しかし、あー、私は(相手を含めない「我々」)が提示した価格は最適になることを保証します。	na
70	G①	Ừm。	うーん。	na
71	G①	あー、そうですね、えー、ま、よかったら、ま、他社の価格も、えーと、お調べれば、えー、分かると思いますけども、ま、えー、今回弊社がご提供する値段は最も、えーと、安い方だと思っています。		Pr2b Pr3b Pr4
72	バイヤー	うん、はい、と、後は、発注数なんですけれども、ま、私ども、倉庫はないので、えー、ま、取引先に配るのは、ま、一度にでもありませんので、ま、1回、えー、200枚納入していただければいいですけど。		na
73	G①	Cái nữa là về、tiếp theo là về cái số lượng đặt hàng ấy ạ。	後は～について、次は発注数についてですよ。	G1

74	G①	Thì <u>thực ra</u> là công ty chúng tôi cũng không phải là có cái kho <u>rộng để chứa</u> 。	えーと、 <u>実は我が社も収納するための広い倉庫があるわけでは</u> ありません。	Pr2a
75	G①	Và <u>cái này thì là sản phẩm</u> chúng tôi đi phát cho khách hàng。	それから、 <u>これは</u> （相手を含まない「我々」）が顧客に配る <u>商品で</u> す。	Pr2a Pr3b
76	G①	Thì <u>tôi đang nghĩ</u> là mỗi lần <u>đặt hàng</u> thì <u>tôi sẽ đặt</u> khoảng 200 chiếc。	えーと、 <u>私は、発注する毎回、私が</u> 200 枚ぐらい <u>発注すると考えて</u> います。	Pr2a Pr5
77	G①	<u>Thì anh thấy thế nào ?</u> 。	<u>えーと、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）はどう思いますか。</u>	Pr3a
78	セラー	Thưa ông thì về cái số lượng đặt hàng ấy thì thông thường chúng tôi sẽ đặt là với số lượng là 1,000 chiếc cho 1 cái đơn hàng。	（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は1回の発注に当たって数を 1,000 枚で設定しています。	na
79	セラー	Tuy nhiên、đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với số lượng là 500 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は 500 枚の数量で対応できます。	na
80	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように 1 回 500 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na

81	G①	あ、ま、 <u>弊社</u> では、ま、通常、えー、1回の注文あたりに、えー、ひゃ、あつ、1,000枚、えー、の発注数（バイヤー：うん）を受けておりますが、		Pr2b Pr4
82	バイヤー	多いですね。		NT
83	G①	今回は初めての取引ですので、えー、ま、 <u>特別で 500 枚</u> 、えー、ご提供できますが、その、 <u>それについては</u> （バイヤー：うん） <u>いかがでしょう</u> か。		Pr2a Pr2b Pr5
84	バイヤー	ま、500枚だと、大分多いですね<笑い>。		na
85	バイヤー	もう少し、こー、小刻みに、えー、納めていただけませんか。		na
86	G①	<u>À, như tôi cũng có nói là chúng tôi không có kho, không có nơi để đựng ấy a.</u>	<u>あー、私も言った通り、（相手を含まない「我々」）は倉庫がない、収納するための場所よ、がありません。</u>	Pr2a
87	G①	Thì cái 500 chiếc <u>này</u> cũng là số lượng rất là lớn <u>đối với chúng tôi</u> .	えーと、 <u>この 500 枚も（相手を含まない「我々」）にとってとても</u> 大きい数です。	Pr2a
88	G①	Thì <u>anh</u> có thể xem là để giảm được cái số lượng đặt hàng（セラー：À）đi nữa không？。	えーと、発注数をさらに減らせるかどうかを（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は検討していただきませんか。	Pr2a

89	セラー	Vâng, thưa ông thì tối thiểu mỗi 1 cái đơn hàng ấy thì chúng tôi phải đạt 500 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận trong đấy ạ。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、1回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」)がその中から採算が取れるように、(相手を含まない「我々」)は最低でも 500 枚達しなければなりません。	na
90	G①	あー、実はもう 1 回の注文当たりで最低 500 枚じゃないと、えー、えーと、ちょっと利益、えー、の面では(バイヤー：うん) ちょっと、えーと、難しいですので、是非(バイヤー：そうですか) <u>500 枚でご検討いただければと思います。</u>		Pr2b Pr5
91	バイヤー	ま、一応、あの一、えー、私どもは全体で 1 万枚を考えているんですけども、ま、えー、私どもはゆっくり、こー、200 枚ずつ、ま、50 回、1 年かけてお客さんに、あの一、お配りしようと思っているんですよ。		na
92	バイヤー	ですから、ま、なんとか 200 枚でお願いできればと思うんですけどね。		na

93	G①	À, thực tế thì <u>về cái số lượng thực tế</u> mà chúng tôi đang dự định <u>đặt hàng</u> nó sẽ vào khoảng 10,000 chiếc。	あー、実は、（相手を含まない「我々」）が <u>発注する予定の実際の数</u> は1万枚ぐらいになります。	Pr2a Pr2b
94	G①	Tức là chúng tôi sẽ định phát mỗi lần là 200 chiếc và phát trong 50 lần trong 1 năm đó。	つまり、（相手を含まない「我々」）は毎回 200 枚配って、それから 1 年間 50 回配る予定ですよ。	Pr2b
95	G①	Và tổng là 10,000 chiếc đấy。	それから、総数は 1 万枚ですよ。	na
96	G①	Thế thì, <u>cái số lượng tổng thể thì là như vậy</u> nhưng mà <u>mỗi lần đặt hàng thì chúng tôi chỉ muốn đặt 200 chiếc thôi</u> 。	では、 <u>総数はそうだが、毎回の発注は（相手を含まない「我々」）は 200 枚だけ発注したいです</u> 。	Pr2a
97	セラー	À。	あー。	NT
98	G①	Thì <u>anh</u> có thể xem xét cái điều kiện đấy hay không ? 。	えーと、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> はその条件を検討していただけますか。	Pr2a
99	セラー	À, thưa ông là nếu riêng cái đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc và từ cái đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	あー、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、もし、最初の発注だけが 200 枚で、2 回目以降の発注が 500 枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
100	セラー	Nhưng mỗi lần mà 200 chiếc thì thực là khó đối với chúng tôi ạ。	しかし、毎回 200 枚だと、（相手を含まない「我々」）にとって本当に難しいです。	na

101	G①	ま、やっぱり、えー、あ、初回 [↑] (バイヤー：うん) 初回が 200 枚だけでご対応できますけども、次回からは、えーと、500 枚じゃないと、えーと、ちょっと難しいんです。		Pr2b
102	バイヤー	うーん、そうですか、はい、分かりました。		na
103	バイヤー	ま、あの一、ただ、ですけど、なるべく、ま、在庫をたくさん、あの一、持たないようにしたいと思っていますので、ま、えー、当初は、あの一、1 週間ごとをお願いしようと思ったんですけど、ま、あの一、10 日ずつ間を空けて発注するようにしたいと思います。		NT
104	バイヤー	ですから、ま、御社のご希望通りに、最初は 200 枚、と 2 回目から 500 枚ということによろしいですか。		na
105	G①	À, vàng, cái đó, chúng tôi cũng rất là hiểu cái vấn đề của các anh.	あー、はい、その一、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> も <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> <u>達の問題がよく分かっています。</u>	Pr2a

106	G①	Thế thì <u>chúng tôi</u> cũng có, à, <u>đồng ý</u> là lần đầu tiên thì sẽ, à, giao là 200 chiếc。	では、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> も、あー、最初は、あー、200 枚納めることに <u>同意</u> します。	Pr2a
107	G①	Và từ lần thứ 2 trở đi thì sẽ là 500 chiếc, à, 1 lần <u>giao hàng</u> 。	それから、2 回目以降は 1 回の <u>納品</u> が 500 枚になります。	Pr2a Pr5
108	セラー	Dạ vâng, thì lần đầu là 200 chiếc và lần sau, <lần thứ 2>{<} 【 Ⅰ】。	はい、えーと、初回は 200 枚で、次回、2 回目。	IR4
109	G①	Ⅰ Ⅰ <Lần thứ 2>{>} là 500 <chiếc>{<}。	2 回目は 500 枚です。	
110	セラー	<Vàng>{>}、vàng ạ。	はい、はい。	
111	セラー	Ồ thì không biết là cái, lần đầu là 200 chiếc và 500 chiếc thì không biết là cái khoảng cách, cái thời hạn ý cách nhau là khoảng bao nhiêu, các đơn với nhau ấy。	えー、果たして、初回の 200 枚と 500 枚は果たして、間隔、期間よ、はどのぐらい空けますか、発注の間隔よ。	na
112	G①	Vâng。	はい。	na
113	セラー	Thì nhờ chị . . . 。	えーと、～（自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称）に頼みます。	na
114	G①	<u>あー、ありがとうございます</u> <u>た。</u>		Pr3a
115	バイヤー	はい。		NT
116	G①	初回 200 枚と、えー、次回からは、えー、500 枚（バイヤー:はい）ということですね。		na

117	G①	えーと、それは、えーと、毎回の、えー、納品の間隔は、えー、どのぐらい <u>と考えておられますか。</u>		Pr2a
118	バイヤー	えーと、<<少し間>>ま、10 日ずつ空け、ま、最初の 2、200 枚は、ま、1 週間で、えー、その後、えー、10 日ずつ空けて発注しようということになりますかね、		na
119	G①	À、thì cái,,	あー、そのー,,	na
120	バイヤー	あのー、500 枚だとね。		na
121	G①	thì cái lần đầu tiên 200 chiếc thì là <u>tôi</u> muốn nhận trong 1 tuần。	初回の 200 枚は <u>私は</u> 1 週間で受け取りたいです。	Pr2a
122	G①	Thế còn những cái lần tiếp theo là cứ 10 ngày một đợt。	次回の方は 10 日に 1 回です。	Pr2b
123	セラー	À、vâng、lần đầu là 200 tấm và lần thứ 2 là 500 tấm、cách nhau 10 ngày một (G① : Vàng) đúng không ạ ?。	あー、はい、初回は 200 枚で、2 回目は 500 枚で、間隔は 10 日ずつ (G① : はい) ということで正しいですか。	NT
124	セラー	Ờ thế về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì。	えー、最小発注数と発注のタイミングの方については何も問題はありません。	na
125	セラー	Tuy nhiên là về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông ạ。	しかし、納期については私も (年配の男性の相手に用いる二人称 / 敬称≈Mr) ともっと協議したいです。	na

126	G①	えー、あの一、まず、発注数 (バイヤー：うん) について は、えー、問題なくご対応で きますけども、えー、その納 期の間隔 (バイヤー：うん) について、えー、もうちょっ とご相談させて (バイヤー： はい) いただきます。		Pr2b Pr3b
127	セラー	À, 200 chiếc đầu tiên thì chúng tôi sẽ dự kiến [xuất hàng を強 調] xuất hàng khỏi kho chúng tôi sau 1 tuần kể từ khi nhận được cái đơn đặt hàng và sẽ gửi bằng đường thủy ạ。	あー、最初の 200 枚は (相手を含 まない「我々」) は発注書をもら ってから 1 週間後に (相手を含 まない「我々」) の倉庫から出荷し て、船便で送る予定です。	na
128	G①	えー、まず、初回の 200 枚で すが、えーと、発注を受けて から、えー、1 週間後、えー、 <u>弊社</u> の工場を発送する、え ー、予定です。		Pr2b Pr4
129	G①	しかも、あの一、船便で (バ イヤー：うん) お送りします。		na
130	セラー	Và 500 chiếc tiếp theo thì sẽ, sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng。	それから、次の 500 枚は発注書を もらってから 2 週間後に (相手を含 まない「我々」) の倉庫から出 荷します。	na
131	G①	で、その次の 500 枚が、えー と、オーダーを、えー、受注 してから、えー、2 週間後弊		Pr2b Pr4

		社の工場を発送する、えーと、と考えています。		
132	セラー	Vâng, với cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào ạ ?。	はい、そのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。	na
133	G①	えー、ま、以上の、そのスケジュール（バイヤー：うん）なんですが、いかがでしょうか。		Pr2b
134	バイヤー	ま、通常は、あの一、注文して 7 日で我が社の倉庫に届くものなんですけどね。		na
135	バイヤー	ま、あの一、注文し、御社の倉庫から出るのが 7 日後だと、当然着くのはそれより遅くなるということになってしまうんですね。		na
136	バイヤー	と、ま、納期は、ま、それだと、納期は最初の 200 枚は注文して 10 日後に、ま、あの一、送り方、船でも飛行機でも何でもいいですけども、私どもの倉庫に届くというのが、ま、条件になります。		na
137	バイヤー	で、後、500 枚の方についても、ま、発注して、やっぱり、えー、2 週間後には、あの一、御社の、我が社の、えー、倉庫に届くようにしていただ		na

		きたいというところなんです。		
138	G①	À, về cái thời hạn giao hàng ấy ạ thì à, tôi thấy cái thời hạn, thời hạn mà anh đề xuất thì nó hơi chậm so với cái kế hoạch của chúng tôi。	あー、納期についてだが、あー、 私はその期限、（自分と同年代、 又は自分の兄の年代の男性の相 手に用いる二人称／敬称）が提 案した期限は（相手を含まない 「我々」）の計画よりちょっと遅 れると思います。	Pr7
139	G①	Thì <u>tôi</u> muốn là với 200 chiếc đầu tiên thì sau khi mà chúng tôi、ờ、tức là sau khi mà có đơn hàng thì là trong vòng 7 ngày、 tức là <u>anh gửi</u> bằng đường gì cũng nhưng mà trong vòng 7 ngày thì <u>sản phẩm</u> có thể đến được chỗ của chúng tôi。	えーと、 <u>私が</u> 望んでいるのは、最 初の 200 枚が（相手を含まない 「我々」）が、えー、つまり、発 注書が出されてから 7 日以内に、 つまり、（自分と同年代、又は自 分の兄の年代の男性の相手に用 いる二人称／敬称）が何便で送 ってもいいが、7 日以内に商品が （相手を含まない「我々」）のと ころに届きます。	Pr2a Pr3b
140	G①	Và ngược、à、tiếp theo là đến cái lô 500 chiếc thì sau khi <u>chúng tôi</u> order thì trong vòng 2 tuần thì <u>sản phẩm</u> sẽ đến được chỗ chúng tôi <u>chứ không phải là</u> <u>sau 2 tuần bên anh mới、mới bắt</u> <u>đầu là xuất hàng ra khỏi nhà</u> <u>máy</u> 。	それから、逆に、あー、次は 500 枚のロットです。えーと、（相手 を含まない「我々」）がオーダー してから 2 週間後に（自分と同年 代、又は自分の兄の年代の男性 の相手に用いる二人称／敬称） 側がやっと、やっと工場から出 荷するわけではなくて、2 週間以 内に商品が（相手を含まない 「我々」）のところに届きます。	Pr2a

141	セラー	À, chị hỏi lại giúp tôi là 200 chiếc đầu tiên là sau<bao lâu>{<}?。	あー、（自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称）は私のために最初の 200 枚はどのぐらい後になるかを聞いてください。	na
142	G①	<7 ngày>{>}、sau 7 ngày。	7 日、7 日後です。	IR4
143	セラー	Vâng, chị hỏi kỹ lại giúp tôi xem bao lâu。	はい、（自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称）は私のためにどのぐらいかを詳しく聞いてください。	Re
144	G①	あ、最初の 2 時、200 枚（バイヤー：はい）は、えー、7 日間以内に御社の、えー、工場に届くという<意味>{<}【【		
145	バイヤー	】】<いや>{>}、10、10 日<です>{<}。		
146	G①	<あ、10 日>{>}、あ。		
147	バイヤー	はい。		
148	G①	À, em xin lỗi anh。	あー、（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）に詫びます。	
149	G①	Là trong vòng 10 ngày ạ（セラー：À）、cái 200、200 chiếc đầu tiên ạ。	10 日以内です（セラー：あー）、200、最初の 200 枚は。	
150	セラー	Thế còn 500 chiếc tiếp theo thì là bao nhiêu ạ?。	次の 500 枚の方はどのぐらいですか。	na

151	G①	À, thế còn	あー、それから	na
152	G①	あ、えーと、次の 500 枚【【。		na
153	バイヤー	】】は 2<週間後>{<}		na
154	G①	<2 週間>{>}		na
155	G①	500 tiếp theo là,,	次の 500 枚は,,	Pr2a
156	バイヤー	に我々の倉庫ですね。		na
157	G①	à, là 2 tuần ạ, trong vòng 2 tuần (セラー : À) là <u>đến</u> 。	あー、2 週間です、2 週間以内に (セラー : あー) <u>届きます</u> 。	Pr2a Pr2b
158	セラー	Vậy thì cái điều kiện hàng mà đến kho công ty ông ý là sau 10 ngày và sau 2 tuần đúng không ạ。	では、(年配の男性の第三者に用 いる三人称／敬称≈Mr) の会社の 倉庫に商品が届く条件は 10 日後 と 2 週間後ですね。	na
159	セラー	Thì như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	えー、そうであれば、(相手を含 まない「我々」)は対応できます。	na
160	セラー	À, nhưng trong hợp đồng thì phải ghi rõ là bên bán thì phải, có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc là vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy ạ。	あー、しかし、契約書には、悪天 候、又は何かの不可抗力により 期限通りに納品できない時は、 セラーは必ず、バイヤーに対し て納品の延長を求めることがで きると必ず明記しなければなり ません。	na
161	G①	えー、まず、 <u>その初回の 200 枚と次回の 500 枚</u> 、えー、の 納期について、えー、畏まり ました。		Pr2a
162	G①	ま、それぞれ 10 日間 (バイ ヤー : はい) と 2 週間で承知 しました。		Pr2b

163	G①	えー、ただ、その一、契約書の中に、えーと、もし台風とか、その一、不可避の出来事があった場合は、その一、納期の期間は延長できるように、ま、そういう内容もちゃんと契約書に、えーと、明記して、えー、いきたいと思います。		Pr2b
164	バイヤー	ま、不可抗力については載せて構いません。		na
165	G①	Vâng, đối với những cái trường hợp mà bất khả kháng như vậy thì à, thì <u>tôi cũng đồng ý là cho thêm cái điều khoản là có thể kéo dài thời hạn.</u>	はい、そのような不可抗力の場合に対しては、えーと、 <u>私も期限の延長ができるという条項を追加することに同意します。</u>	Pr2a
166	セラー	À vâng, cảm ơn ông ạ。	あー、はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
167	バイヤー	はい。		NT
168	G①	ありがとうございます。		Pr2b
169	バイヤー	後、あの一、当社の支払いの条件なんですけど、毎月 10 日の締めで、えー、翌々月末に銀行に支払い、振り込むというので、えー、させていただきたいんですけど、よろしいですか。		na

170	G①	À, tiếp theo là về cái điều khoản thanh toán ấy ạ.	あー、次は支払いの条項についてです。	na
171	G①	Thì (セラー : Ủm) <u>theo quy định</u> của công ty chúng tôi là sẽ <u>đóng tất cả những cái, à, khoản thanh toán</u> vào ngày mùng 10 hàng tháng và sẽ <u>làm thủ tục</u> thanh toán vào cuối của tháng tiếp theo.	えーと (セラー : うーん) 、我が社の規定では、あー、 <u>支払いの項目を全部</u> 毎月 10 日に締めて、翌月末に支払いの <u>手続き</u> を行います。	Pr2a
172	G①	Thì <u>anh thấy cái điều khoản, điều kiện ấy</u> có vấn đề gì không ?。	えーと、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> はその条項、 <u>条件に対して何か問題</u> はありますか？。	Pr2a
173	セラー	À, phiền chị hỏi giúp tôi một chút là chót、chót vào ngày mùng 10 hàng tháng và thanh toán vào cuối tháng sau đúng không ạ ?。	あー、(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) に手数を掛けますが、毎月 10 日に締め、締めて、翌月末に支払うということ で正しいかを私のためにちょっと聞いてくださいますか。	na
174	G①	えーと、毎月の締めが 10 日,,		Re
175	バイヤー	10 日。		
176	G①	10 日で、えー、お支払いが翌月<の末>{<} 【 【。		
177	バイヤー	】 】 <翌々>{>} 月,,		
178	G①	あー、翌々月。		
179	バイヤー	の月末。		
180	セラー	Hứ ?。	うん [↑] ?。	

181	G①	À, xin, à, tức là đóng vào ngày mùng 10 hàng tháng và thanh toán vào 2 tháng sau ạ, cuối của 2 tháng。	あー、謹んで、あー、つまり、毎月 10 日に締めて、2 ヶ月後に、2 ヶ月後の末に支払います。	
182	セラー	Chốt vào ngày mùng 10<hàng tháng>{<}。	毎月 10 日に締めます。	IR4
183	G①	<Ví dụ>{>} như là tháng, ví dụ (セラー: Ừ) tháng 9 đóng vào ngày mùng <10 tháng 9>{<},,	例えば、月、例えば (セラー: うん) 9 月、9 月 10 日に締めて,,	
184	セラー	<Mùng 10 tháng>{>} 9。	9 月 10 日。	
185	G①	và sẽ thanh toán vào cuối tháng 11 ạ。	それから、11 月末に支払います。	
186	セラー	Cuối tháng 11 ?。	11 月末?。	
187	G①	Vâng。	はい。	
188	セラー	Ồ, về cái chốt vào mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	えー、毎月 10 日に締めることは (相手を含まない「我々」) は同意します。	na
189	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn là phía ông sẽ chuyển khoản cho chúng tôi vào ngày mùng 10 của tháng sau nữa chứ không phải là cái, cái ngày cuối tháng。	しかし、(相手を含まない「我々」) は (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) 側が (相手を含まない「我々」) に振り込むのが翌々月 10 日で、月末ではないことを希望しています。	na
190	G①	À, mùng 10 của tháng sau nữa tức là <mùng 10 của>{<} 【 【。	あー、翌々月 10 日というのは～10 日。	IR1
191	セラー	】 】 <Có nghĩa là>{>} tháng 9、mùng 10 tháng 9 (G①: Vâng、	つまり、9 月、9 月 10 日 (G①: はい、はい) だと、11 月 10 日です。	

		vàng) thì là mừng<10 tháng 11>{<}		
192	G①	<10 tháng 11>{>}	11 月 10 日。	
193	セラー	Vâng (G① : Dạ) , thì chị nói lại với ông ấy giúp tôi ạ。	はい (G① : はい) 、えーと、(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) は私のために (年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr) に伝えてください。	
194	G①	あー、えーと、 <u>お支払い、えー、これについてですが</u> (バイヤー : はい) 、えーと、締めは毎月の 10 日 (バイヤー : うん) 、えー、で問題ありませんが (バイヤー : はい) 、実際のお支払い、振り込みの方は翌々月の 10 日で、えーと、<決めていただきたいと>{<} 【 Ⅰ】。		Pr2a Pr2b
195	バイヤー	Ⅰ】 <翌々月 10 日です>{>} ね。		IR4
196	G①	はい。		
197	バイヤー	ま、あの一、値段も納入の枚数も、ま、納期の方も、えー、考慮していただきましたので、ま、それでは、支払いについては御社の希望通り、えー、毎月 10 日の締めで、翌々		na

		月の 10 日に支払わせていた だきましよう。		
198	G①	Dạ.	はい。	na
199	バイヤー	それでよろしいですかね。		NT
200	G①	À, riêng về cái việc này thì <u>chúng tôi</u> cũng có thương lượng khá là nhiều về cái số lượng đặt hàng cũng như là cái thời hạn giao hàng rồi.	あー、この件だけについては、 (相手を含まない「我々」)も発 注数ならびに納期などについて かなり交渉しました。	Pr2a Pr2b
201	G①	Thì <u>riêng về</u> cái việc thanh toán này thì <u>chúng tôi</u> sẽ đáp ứng cái yêu cầu của anh.	えーと、この支払いの件 <u>だけに</u> <u>ついては</u> (相手を含まない 「我々」)は(自分と同年代、又 は自分の兄の年代の男性の相手 に用いる二人称／敬称)の要求 に応じます。	Pr2a
202	G①	Tức là sẽ chốt vào mùng 10 hàng tháng và thanh toán vào ngày mùng 10 của 2 tháng <tiếp theo>{<}.	つまり、毎月 10 に締めて、2 ヶ 月後の 10 日に支払います。	na
203	セラー	<Của tháng>{>}sau nữa ạ.	翌々月のです。	NT
204	セラー	Vâng, cảm ơn ông ạ.	はい、(年配の男性の相手に用い る二人称／敬称≈Mr)、ありがと うございます。	na
205	G①	ありがとうございます >{<}.		Pr2b

G氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Vâng, ờ, thứ nhất là về giá cả.	はい、えー、まずは価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không.	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	À, nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc.	あー、もし企業名を載せないなら、（相手を含まない「我々」）が望む価格は1枚180円です。	na
4	G②	えー、まず(バイヤー: うん)、えー、価格についてなんです、えー、 <u>価格</u> は、えー、会社名、えー、が入っているかどうか(バイヤー: うん)によって違いますが、もし会社名、えー、が入ってなければ、1枚当たり180円はいただきたいです。		Pr2a Pr2b
5	バイヤー	うーん、ま、あの一、これはお客様に、あの一、無料で配る、あの一、品物ですので、やはり、えー、会社の名前が入ってないと宣伝にならないですね。		na

6	バイヤー	ま、ですので、会社の名前は必ず入れていただく必要があります。		na
7	バイヤー	で、ま、会社の名前はちょっと長くて、10 文字になります。		na
8	G②	À, <u>thứ nhất là</u> đây là sản phẩm mà <u>chúng tôi</u> dành tặng cho khách hàng.	あー、 <u>まずは</u> 、これは <u>(相手を含まない「我々」)</u> が顧客に贈る商品です。	Pr2a
9	G②	Cho nên là nếu không có tên của công ty thì sẽ không có ý nghĩa tuyên truyền, quảng cáo.	そのため、もし会社名がなければ、宣伝、広告の意味がありません。	Pr2b
10	G②	Thế cho nên là <u>chúng tôi</u> nhất định là muốn <u>in</u> tên công ty <u>lên</u> đó.	そのため、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は必ず <u>そこに</u> 会社名をプリントしたいです。	Pr2a Pr3a
11	セラー	Vâng.	はい。	NT
12	G②	Và tên công ty <u>chúng tôi muốn in</u> thì khá là dài.	それから、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> がプリントしたい会社名はかなり長いです。	Pr3a
13	G②	Nó có 10 chữ.	それは 10 文字あります。	na
14	セラー	Vâng, trong trường hợp 10 chữ thì, ờ, 10 chữ thì trong trường hợp mà in tên, không phải thêu, thì giá là sẽ 185 yên 1 chiếc.	はい、10 文字の場合は、えー、10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 1 枚 185 円です。	na
15	G②	あー、そうですね、えー (バイヤー：うん)、もし 10 文字で (バイヤー：うん)、えー、刺繍じゃなくて、プリント,,		na

16	バイヤー	プリント、はい。		NT
17	G②	する場合は 1 枚で 1<85 円 >{<}		Pr2b
18	バイヤー	<18>{>}5 円、はい。		NT
19	セラー	Vàng, trong trường hợp thêu thì đắt hơn。	はい、刺繍の場合はより高いで す。	na
20	セラー	Là giá sẽ là 190 yên 1 chiếc。	価格は 1 枚 190 円になります。	na
21	G②	<Ö>{<} 【 Ⅰ。	えー。	na
22	セラー	Ⅰ】<Thi>{>} giá sử mà dùng cái sản phẩm, cái khăn này trong vòng 1 năm tới thì tính ra mỗi tháng chưa tới 16 yên。	えーと、この商品を、このタオル をこれから 1 年間使うとしたら、 計算すると毎月 16 円未満です。	na
23	セラー	Và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日 0.5 円ぐらいにし かなりません。	na
24	G②	あー、そー、ま、刺繍の場合 は（バイヤー：うん）1 枚当 たり 190 円,,		Pr2b
25	バイヤー	190、はい。		NT
26	G②	ですね。		na
27	G②	えー、もし、この商品を 1 年 間で使う場合は、えー、1 ヶ 月 10・・・。		na
28	G②	À, em・・・。	あー、（自分が相手の弟もしくは 妹の年代の場合に用いる一人 称）は・・・。	IR1
29	G②	すみません。		
30	バイヤー	はい。		
31	G②	Cái gì ấy nhớ, 1 ? 。	何ですか、1 ? 。	

45	セラー	Vâng, đúng rồi, thưa ông.	はい、そうです、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称 ≈Mr)。	na
46	G②	はい、そうです。		Pr2b
47	バイヤー	えー、ま、あの一、宣伝ですので、10文字は必ず欲しいですね。		na
48	バイヤー	ま、刺繍じゃなくても10文字入っていればいいとすると、えー、何か他の方法がありますか。		na
49	G②	À, cái này thì chúng tôi, <u>như tôi có nói là vì là mục đích là để quảng cáo, quảng bá cho nên là chúng tôi muốn in tên công ty vào.</u>	あー、これは、(相手を含まない「我々」)は、 <u>私が言った通り、宣伝、広告が目的なので、(相手を含まない「我々」)は会社名をプリントしたいです。</u>	Pr2a Pr2b Pr3a
50	G②	Thế thì ngoài cái phương pháp mà thuê ấy thì còn có phương pháp nào nữa không nhở？。	では、刺繍の方法以外に、他の方法はありますか。	Pr2b
51	セラー	À, chúng ta chỉ có 2 phương pháp là in và thuê thôi。	あー、(相手を含む「我々」)はプリントと刺繍という2つの方法しかありません。	na
52	G②	あー、そうですね、えーと、 <u>会社の名前を入れる場合は</u> 、えー、2つの方法だけありまして、プリントするか、えー、刺繍(バイヤー：うーん)かになります。		Pr2a Pr2b

53	バイヤー	ま、あの一、こー、なるべく合理的で、安い方法がもし他にないかということですね。		na
54	G②	À, tại vì, <u>tôi hỏi vì là đang muốn tìm xem có 1 cái phương pháp nào in cho nó rẻ</u> (セラー: À) 、 <u>giá cả nó hợp lý không ?</u> 。	あー、なぜなら、 <u>私は、安くプリントできる</u> (セラー: あー) 、 <u>価格が妥当な方法があるかを探したいので、聞きました。</u>	Pr2a Pr3a
55	セラー	Dạ vâng, tôi hiểu rồi。	はい、私は分かりました。	NT
56	セラー	Thế thì chúng ta sẽ có 1 phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ thôi。	では、(相手を含む「我々」)は(相手を含む「我々」)が10文字ともプリントのインクを1色だけ使うという方法があります。	na
57	セラー	Cụ thể ở đây là màu đen。	具体的にはここは黒です。	na
58	G②	あー、それでしたら、えーと、10文字を全部黒でプリントでしたら、えー、 <u>価格が少し安くなる。</u>		Pr2a Pr2b
59	バイヤー	うん、ま、フェイスタオルの色はどの色でも文字は黒ということですか。		na
60	G②	Tức là cái màu khăn là màu gì thì cũng in, thưa, à, <u>in chữ là màu đen đúng không ạ ?</u> 。	つまり、タオルの色はどの色でも文字を黒でプリント、刺繍、あー、 <u>プリントする</u> ということので正しいですか。	Pr2a Pr2b
61	セラー	À, vâng, màu khăn thì không ảnh hưởng gì, thưa ông。	あー、はい、タオルの色は何の影響ありません、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) 。	na

62	G②	はい、そうです。		Pr7
63	バイヤー	10 文字で？。		na
64	G②	Và <u>in</u> 10 chữ, <u>màu đen</u> ? 。	それから、10 文字を黒でプリントします？。	Pr2a
65	セラー	Dạ vâng, in 10 chữ màu đen, 183 yên 1 chiếc ạ。	はい、10 文字を黒でプリントすると、1 枚 183 円になります。	na
66	G②	あー、そうですね、10 文字 <u>全</u> 部黒で、えー、1 枚 183 円。		Pr2a Pr2b
67	バイヤー	183。		NT
68	G②	はい。		na
69	バイヤー	ま、プリントですと、洗うと消えてしまうような気がしますけれども、その点はどうですか。		na
70	G②	À, trong trường hợp mà in <u>như vậy</u> thì khi mà mỗi lần giặt thì <u>tôi</u> cảm giác là nó sẽ bị mờ <u>mức</u> đi。	あー、 <u>そのように</u> プリントする場合は、洗濯する毎回、私は <u>そのインクが薄くなってしまう</u> 気がします。	Pr2a
71	G②	Thì cái vấn đề này thì có đáng lo không <u>anh</u> ? 。	えーと、この問題は心配すべきですか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> ? 。	Pr2a
72	セラー	Vâng, sau 1 năm thì cái phần chữ in sẽ bị mờ đi。	はい、1 年経ったらプリントの文字は薄くなります。	na
73	セラー	Nhưng mà tuy nhiên là cái độ mờ của nó cũng không đáng kể đâu ạ。	しかし、ですが、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na

74	G②	あー、ま、 <u>確かに</u> 多分1年使ったら（バイヤー：うん）、えー、ま、多少、えー、薄くなるとは思います、ま、そんなに目立たないと思います。		Pr2a Pr2b
75	バイヤー	目立たない、1年はだい、1年は大丈夫という・・・。		na
76	G②	À, tức là cũng không, không, không vấn đề gì đúng không ạ?。	あー、つまり、何も問題はない、ない、ないということで正しいですか。	Pr2b
77	セラー	Dạ vâng, đúng rồi, sử dụng trong vòng 1 năm không vấn đề gì。	はい、そうです、1年間使用するのは何も問題はありません。	na
78	G②	そうですね（バイヤー：うん）、1年間だったら大丈夫です。		na
79	バイヤー	ま、1年だったら大丈夫ですね。		NT
80	バイヤー	じゃ、価格についてはプリントで、黒の10文字で、1枚183円ということよろしいですか。		na
81	G②	À, tức là bây giờ mình sẽ, nếu <u>chúng tôi</u> in màu đen, 10 chữ, ờ, thì sẽ là 183 yên 1 chiếc đúng không ạ?。	あー、つまり、今、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は、もし（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）が10文字を黒でプリントすれば、えー、1枚183円になるということで正しいですか。	Pr2a Pr2b

82	セラー	Đúng rồi.	そうです。	na
83	セラー	Được ạ.	いいです。	na
84	G②	はい、そうです。		G1
85	セラー	Vâng, ông có thể đi tìm hiểu giá của những cơ sở sản xuất khác.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na
86	セラー	Thì cũng không có chỗ nào mà rẻ hơn công ty chúng tôi đâu.	えーと、我が社より安いところはありませんよ。	na
87	セラー	Cái giá mà chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất.	(相手を含まない「我々」)が提示した価格は最適になります。	na
88	G②	あー、 <u>弊社</u> が(バイヤー：うん)、えー、ご提供できるこの価格は、えー、市場で多分一番安いと思います。		Pr4
89	G②	ま、他のメーカーさんにも、えー、えー、参照、えー、聞くことはできると思いますが、あの一、こちらが一番安いと思います。		Pr3b Pr6
90	バイヤー	はい、えー、後は、あの一、発注数なんですけれども、私どもは、あの一、倉庫がありませんし、ま、お客様に配るのは、あの一、1度にはありません。		na

91	バイヤー	それ、ですので、ま、1 回では 2,000 枚納入していただければいいですけどね。		na
92	G②	À, thứ nhất là, à, tiếp theo là về số lượng đặt hàng.	あー、まずは、あー、次は発注数についてです。	G1
93	G②	Thì <u>thứ nhất là</u> công ty chúng tôi là không có kho <u>để chứa</u> .	えーと、 <u>まずは我が社は収納するための倉庫がありません。</u>	Pr2a
94	G②	<u>Và thứ 2 là</u> , à, cũng không phải là phát 1 lần <u>hết cho tất cả</u> khách hàng.	<u>それから、2 番目は、あー、顧客全員に 1 度に全部配るわけでもありません。</u>	Pr2a
95	G②	Cho nên là <u>chúng tôi</u> đang dự kiến là 1 lần đặt hàng là khoảng 2,000 chiếc.	そのため、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は 1 回 2,000 枚ぐらい発注する予定です。	Pr2a
96	セラー	<2,000 chiếc à>{<} ?.	2,000 枚ですか。	NT
97	G②	<Thì anh thấy cái này>{>} thể nào a ?.	<u>えーと、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) はこれをどう思いますか。</u>	Pr3a
98	セラー	Ừm, thể về số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi phải nhận là 10,000 chiếc cho 1 cái đơn hàng.	うーん、発注数の方については通常 (相手を含まない「我々」) は 1 回の発注に当たって 1 万枚で引き受けなければなりません。	na
99	セラー	Tuy nhiên, đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với cái số lượng là 5,000 chiếc.	しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」) は 5,000 枚の数量で対応できます。	na
100	G②	<あー>{<} 【 【.		na

101	セラー	】】 <Thì>{>}ông xem cái số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように 1 回 5,000 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na
102	G②	あー、そうですね、ま、通常でしたら、えー、弊社が 1 回の注文当たり（バイヤー：うん）、えー、1 万枚、えー、		Pr2b Pr4
103	バイヤー	多いね。		NT
104	G②	を承れますが、えーと、ま、今回、えー、御社とは初めての、えー、取引になりますので、えー、1 回 5,000 枚、えー、の注文はいただきたいですが、いかがでしょうか。		Pr2a Pr5 Pr7
105	バイヤー	ま、5,000 枚でもかなり多いですね。		na
106	バイヤー	ま、もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけどね。		na
107	G②	À、 <u>với chúng tôi thì cái 5,000 chiếc này cũng vẫn là số lượng tương đối nhiều.</u>	あー、 <u>（相手を含まない「我々」）にとってこの 5,000 枚もまだかなり多い数</u> です。	Pr2a
108	G②	Thì <u>anh</u> có thể xem xét để giảm bớt nó đi được không？。	えーと、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）はそれを減らせるかどうかを検討してくださいませんか。</u>	Pr2a

109	セラー	Vâng, ừm, tối thiểu mỗi 1 đơn hàng chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có cái lợi nhuận。	はい、うーん、1回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」)が採算が取れるように、(相手を含まない「我々」)は最低でも5,000枚達しなければなりません。	na
110	G②	あー、ま、少なくとも、えー、1回で5,000枚、えー、はいただきたいですね。		Pr2b
111	G②	そうじゃないと、ま、ちょっと利益が、は、えー、難しいです。		Pr2b
112	バイヤー	うーん、そうですか、ま、あの一、全部で10万枚程私も考えているんですけどね。		na
113	バイヤー	えー、ま、お客様にゆっくり2,000枚で50回、1年かけてお配りしようというふうに思ってます。		na
114	バイヤー	ま、ですから、なんとか2,000枚でお願いできればと思うんですけど。		na
115	G②	À, về số lượng tổng thể mà chúng tôi muốn đặt hàng dự kiến thì sẽ là khoảng 100,000 chiếc。	あー、(相手を含まない「我々」)が発注したい総数は10万枚ぐらいを予定しています。	Pr2a
116	G②	Và trong 100,000 chiếc đó thì chúng tôi dự kiến thì mỗi lần phát là 2,000。	それから、その10万枚の中には、(相手を含まない「我々」)は毎回2,000配る予定です。	Pr2a

117	G②	Và sẽ phát trong 50 lần trong vòng 1 năm。	それから、1年かけて50回配ります。	Pr2b
118	G②	Thì <u>tôi</u> rất là mong <u>bên anh</u> có thể đáp ứng được cái số lượng này、đơn hàng này。	えーと、 <u>私は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）がこの数、この発注に対応できることを切に願います。</u>	Pr2a Pr2b
119	セラー	À、nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc và kể từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	あー、もし、最初の発注だけが2,000枚で、2回目以降の発注が5,000枚であれば、（相手を含めない「我々」）は対応できます。	na
120	セラー	Chứ mỗi lần mà 2,000 chiếc thì là khó với chúng tôi ạ。	毎回2,000枚だと、（相手を含めない「我々」）にとって難しいです。	na
121	G②	あー、そうですね、えー、初回の、初回の、えー、ご注文は、えー、2,000枚で、えー、大丈夫ですが、次回から、えー、5,000枚ずつは <u>できればいただきたいです。</u>		Pr2b Pr5
122	G②	えー、ま、毎回2,000枚だと、ちょっと難しいです。		Pr2b
123	バイヤー	うーん、そうですか、はい、分かりました。		NT
124	バイヤー	ま、ただ、あの一、私ども、あの一、なるべく在庫は持ちたくないですね。		na
125	バイヤー	ですから、ま、最初は1週間ずつで、えー、お願いしよう		na

		と思ったんですけども、 ま、それだと、10 日ずつ空けて発注するようにします。		
126	バイヤー	ですから、えー、御社のご希望通りで、最初は 2,000、えー、後は 5,000 ですね。		na
127	G②	À, <u>thực ra</u> chúng tôi là không muốn là có cái hàng tồn mà <u>không phát hết ấy</u> 。	あー、 <u>実は</u> 、（相手を含まない「我々」）は <u>配りきれなかった在庫品</u> を持ちたくないです。	Pr2a Pr3a
128	G②	Thì lúc đầu dự kiến là 1 tuần, à, sẽ phát 1 lần nhưng mà <u>bây giờ chúng tôi sẽ thay đổi là 10 ngày sẽ phát</u> 。	えーと、最初は 1 週間に、あー、1 回配る予定だったが、 <u>今（相手を含まない「我々」）は 10 日ごとに配るように変更します</u> 。	Pr2a
129	G②	À, và theo đó thì chúng tôi cũng có thể đáp ứng được cái nguyện vọng của anh là lần đầu tiên là <u>giao 2,000 chiếc và từ những lần sau là 5,000 chiếc</u> 。	あー、 <u>それから、それに応じて</u> 、（相手を含まない「我々」）も、初回 2,000 枚、次回から 5,000 枚 <u>納める</u> という（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）の希望に応じられます。	Pr2a
130	セラー	Nghĩa là lần đầu là 2,000 tấm ?。	つまり、初回は 2,000 枚？。	na
131	セラー	Lần thứ 2 là, trở đi là 5,000 tấm và cách nhau là 10 ngày một ?。	2 回目は、以降は 5,000 枚で、間隔は 10 日ずつです？。	na
132	G②	えー、じゃ、つまり、えー、えー、初回、初めては、えー、2,000 枚？。		G1
133	バイヤー	はい。		na

134	G②	次回からは 5,000 枚 <u>ずつ</u> で、 10 日間ずつ？。		Pr2a
135	バイヤー	うん、ま、あの一 (G②：う ん)、5,000 枚になってから は 10 日間で、ま、2,000 枚の 時は、からいつ。		na
136	バイヤー	ま、最初は、だから、1 週間 空いててですね。		na
137	G②	À, tức là cái, ừm, 2,000 chiếc đầu tiên thì là trong vòng 1 tuần。	あー、つまり、その一、うーん、 最初の 2,000 枚は 1 週間以内で す。	Pr6
138	G②	Còn từ lần, từ những cái lần sau mà giao 5,000 chiếc ấy thì <u>chúng tôi</u> sẽ phải cách khoảng 10 ngày。	一方、5,000 枚納める次回からは <u>(相手を含まない「我々」)</u> は 10 日ぐらい空けなければなりませ ん。	Pr2a
139	セラー	À, vâng, cái số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì。	あー、はい、最小発注数と発注の タイミングは何も問題はありません。	na
140	セラー	Nhưng mà, về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông ạ。	しかし、納期については私も (年 配の男性の相手に用いる二人称 ／敬称≈Mr) ともっと協議したい です。	na
141	G②	あー、まず、その一、ご注文 数については、えー、問題な いです。		Pr2b
142	バイヤー	はい。		NT
143	G②	ただ、えー、その一、えー、 納品、えー、納期 (バイヤー： うん) について、えー、もう		Pr2b

		ちょっと、えー、ご相談（バイヤー：はい）させて（バイヤー：はい）いただきたいです。		
144	セラー	Vâng, à, 2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến là xuất hàng khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng và sẽ gửi bằng đường thủy ạ。	はい、あー、最初の 2,000 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書もらってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で送る予定です。	na
145	G②	あー、最初の 2,000 枚ですが（バイヤー：うん）、えー、注文を受けてから、えー、1 週間後弊社の工場を発送する、えー、発送して、えー、船便で送る（バイヤー：うん）、えー、送りたいです。		Pr2b Pr4
146	セラー	Vâng, và 5,000 chiếc tiếp theo thì xuất kho, xuất khỏi kho chúng tôi sau 2 tuần kể từ khi mà nhận được cái đơn đặt hàng。	はい、それから、次の 5,000 枚は発注書もらってから 2 週間後に出庫、（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
147	G②	で、その次の（バイヤー：うん）5,000 枚は、えー、注文を受けたから、えー、2 週間後弊社の工場を、えー、出品する予定です。		Pr4
148	バイヤー	うーん、ま、通常は、あの一、7 日後、注文して 7 日後には		na

		私どもの倉庫に届くものな んですけどね。		
149	バイヤー	ですから、ま、御社の倉庫か ら出るのが7日後だと、こち らの倉庫に着くのはもっと 遅くなりますね、<うーん >{<}		na
150	G②	<À、theo>{>} cái dự kiến của chúng tôi thì thông thường là sau khi đặt hàng xong, 7 ngày sau thì là đã có cái sản phẩm ở tại công [「công ty」の途中]、 đến tại công ty rồi。	あー、(相手を含まない「我々」) の予定では、通常発注してから7 日後に商品が会 [「会社」の途 中]、会社が届いています。	Pr2a Pr3b
151	G②	<u>Nhưng mà theo như anh nói là</u> 7、à、 <u>sau khi đặt hàng thì 7 ngày</u> sau anh mới xuất hàng, như thế thì <u>cái thời điểm mà đến</u> 、cái sản phẩm mà đến công ty chúng tôi sẽ muộn hơn một chút。	<u>しかし、(自分と同年代、又は自</u> <u>分の兄の年代の男性の相手に用</u> <u>いる二人称／敬称) が言ったよ</u> <u>うに、7、あー、発注してから7</u> 日後に(自分と同年代、又は自分 の兄の年代の男性の相手に用い る二人称／敬称) がやっと出荷 すれば、届く、 <u>商品が我が社に届</u> <u>くタイミングは</u> ちょっと遅れま す。	Pr2a Pr3b
152	G②	<u>Thì anh có thể xem lại cái khoản</u> <u>này được không a?</u> 。	<u>えーと、(自分と同年代、又は自</u> <u>分の兄の年代の男性の相手に用</u> <u>いる二人称／敬称) はこの項目</u> <u>を見直してくださいません</u> <u>か?</u> 。	Pr3a

153	バイヤー	うーん、ま、あの一、納期は最初の 2,000 枚は、えー、注文してから 10 日後には、あの一、船でも飛行機でも何でもいいですけど、私どもの倉庫に届くというのが条件ですね。		na
154	バイヤー	で、5,000 枚の方も、うーん、発注して 2 週間後には、あの一、御社の倉庫から出るのではなくて、えー、こちらの倉庫に届くようにしていただきたい。		na
155	G②	À, thì tôi đang muốn là cái lô hàng 2,000 chiếc đầu tiên thì là sau khi đặt hàng, 1 tuần sau là hàng phải đến được công ty chúng tôi。	あー、えーと、私は、最初の 2,000 枚のロットは発注してから 1 週間後に商品が我が社に届かなければならないことを望んでいます。	Pr2a Pr3b
156	G②	Và tương tự là 5,000 chiếc tiếp theo thì là sẽ đến công ty vào 2 tuần, 2 tuần sau khi chúng tôi đặt hàng, chứ không phải là . . . 。	それから、次の 5,000 枚も同様に、～ではなくて、（相手を含めない「我々」）が発注してから 2 週間、2 週間後に会社に届きます。	Pr3b
157	G②	À, tức là cái thời điểm đây là thời điểm đến công ty chứ không phải là thời điểm mà anh xuất hàng。	あー、つまり、そのタイミングは会社に届くタイミングで、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が出荷するタイミングではなりません。	Pr2a Pr6

158	セラー	2,000 chiếc、à、như thế là 2,000 đầu tiên là sẽ đến công ty ông ý là 1、sau 1 tuần。	2,000 枚、あー、それは、つまり最初の 2,000 枚が（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）の会社に届くのは 1、1 週間後です。	IR4
159	セラー	Đến kho công ty ông ý đúng không ạ？。	（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に届くということで正しいですか。	
160	G②	Sau 10 ngày ạ。	10 日後です。	
161	セラー	Sau 10 ngày hay sau 1 tuần？。	10 日後ですか、1 週間後ですか。	
162	G②	Sau 10 ngày ạ。	10 日後です。	
163	セラー	À、sau 10 ngày。	あー、10 日後。	
164	セラー	Thế còn 5,000 chiếc là đến sau・・・。	5,000 枚の方は～後に届きます。	
165	G②	2 tuần。	2 週間。	
166	セラー	2 tuần。	2 週間。	na
167	セラー	Vâng、cái điều kiện hàng mà đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	はい、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	
168	G②	あー、そうですね、えーと、ま、御社、倉庫に到着するのが、えー、10 日間、えー、2 週間については、えー、ご対応できます。		Pr2b

169	バイヤー	はい。		NT
170	セラー	À, nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ là bên bán thì có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái thời [「thời hạn」の途中]、cái giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc là vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy。	あー、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して期[「期限」の途中]、納品の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	na
171	G②	あー、えー、 <u>ご対応できますが</u> (バイヤー：うん)、えーと、契約上では、例えば、えー、天気が悪いので、など、えー、不可欠な状況が発生した場合、えー、この納期を延長できる条件を、えー、明記に、えー、明確に (バイヤー：うん) 記載したいと思いますが。		Pr2b Pr3b
172	バイヤー	あー、不可、不可抗力？。		IR4
173	G②	不可<抗力>{<}\。		
174	バイヤー	<不可>{>}抗力、はい、はい。		
175	バイヤー	不可抗力はもちろん載せます。		na
176	G②	À, <u>cái điều khoản</u> bất khả kháng đó thì mình ghi <u>trên hợp đồng</u> không vấn đề gì。	あー、 <u>その不可抗力の条項は</u> (親密度が深まった場合に用いる一 <u>人称／二人称</u>) は契約書に載せても何も問題はありません。	Pr2a Pr4

177	セラー	Dạ vâng, cảm ơn ông ạ.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
178	G②	はい、ありがとうございます。		Pr2b
179	バイヤー	後は、あの一、当社の支払い条件なんですけれども、え一、一応毎月 10 日の締め切りで、翌月末銀行に振り込ませていただきたいですけど、よろしいですかね。		na
180	G②	À, tiếp theo là về cái điều khoản thanh toán.	あ一、次は支払いの条項についてです。	Pr2b
181	G②	Thì như công ty chúng tôi là thường chốt thanh toán vào ngày mùng 10 hàng tháng.	え一と、 <u>我が社</u> は通常毎月 10 日に <u>支払い</u> を締めます。	Pr2a
182	G②	あ一、すみません。		IR1
183	バイヤー	はい。		
184	G②	え一と、10 日で<締め>{>}【 】【 】。		
185	バイヤー	】 】【 <10 日>{>}で締め。		
186	G②	で？。		
187	バイヤー	で、翌月末 (G2: うん) に銀行に振り込み。		
188	G②	Và, à, tức là chốt đơn vào ngày mùng 10 hàng tháng.	それから、あ一、つまり、毎月 10 日に発注書を締めます。	na
189	G②	Và sẽ thanh toán chuyển khoản vào cuối của tháng sau.	それから、翌月末に振込で <u>支払</u> います。	Pr2a Pr2b

190	セラー	À, ùm, chốt vào ngày mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý.	あー、うーん、毎月 10 日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。	na
191	セラー	Nhưng chúng tôi mong muốn là được chuyển khoản vào ngày mùng 10 tháng sau chứ không phải ngày cuối tháng của tháng sau.	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌月末ではなくて、翌月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています。	na
192	G②	あー、えー、10 日締め、えー、については、えー、分かりました。		Pr2b
193	バイヤー	うん。		NT
194	G②	ただ、その一、 <u>銀行の</u> 振り込みについては、げつ、うん、翌月末じゃなくて、翌月の 10 日に、えー、		Pr2a Pr2b
195	バイヤー	翌月の 10 日ですか [↓]、うーん。		NT
196	G②	いただきたいです。		na
197	バイヤー	ま、ま、値段も納入の枚数も、それから、えー、納期の方も考慮していただきましたので、ま、それでは、あの一、えー、しー、御社のおっしゃる通り、支払いについては、えー、毎月 10 日の締めで、翌月 10 日に支払いさせていただきますので。		na
198	バイヤー	ま、それでいかがですか。		NT

199	G②	Vâng, thì anh cũng đã, à, <u>chúng tôi cũng đã có một số cái yêu cầu và đã được anh</u> đáp ứng về cái số lượng đặt hàng cũng như là cái thời hạn giao hàng。	はい、えーと、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）も、あー、（相手を含まない「我々」）も要求をいくつか出して、それから、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）に発注数ならびに納期について対応してもらいました。	Pr2a Pr2b
200	G②	Thì <u>riêng</u> về cái việc thanh toán thì <u>chúng tôi cũng sẽ đáp ứng</u> theo cái nguyện vọng của anh là chốt thanh toán vào ngày mùng 10 hàng tháng và thanh toán vào ngày mùng 10 của tháng sau。	えーと、支払いの件 <u>だけ</u> については（相手を含まない「我々」）も、毎月 10 日に支払いを締めて、翌月 10 日に支払うという（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）の希望に <u>応じます</u> 。	Pr2a
201	セラー	Dạ vâng, cảm ơn ông。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
202	G②	ありがとうございます。		Pr2b

H氏 場面①				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Vâng, thưa ông thì thứ nhất là chúng ta nói về cái giá cả.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、まずは、(相手を含む「我々」)は価格について話します。	na
2	セラー	Thì về giá cả thì tùy thuộc vào cái việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không.	えーと、価格については商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	Nếu không thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm thì giá chúng tôi mong muốn sẽ là 185 yên 1 chiếc ạ.	もし商品に企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」)が望む価格は1枚185円になります。	na
4	H①	えーと、ま、価格について話したいですけど(バイヤー：はい)、 <u>製品の価格</u> は、えーと、社名が載っているかどうかに関する、あつ、によって、ま、 <u>値段</u> が違うんですけど、もし社名が載ってない場合だったら、えーと、1つのタオルは150、185円に、		Pr2a Pr2b
5	バイヤー	185円、<うん>{<}		NT
6	H①	<にし>{>}たいと思います。		na

7	バイヤー	ま、これは、あの一、お客様に無料で差し上げる品物ですので、ま、やっぱり会社の名前が入ってないと宣伝にならない (H①：うん) ということです。		na
8	バイヤー	ま、ですので、会社の名前は必ず入れていただく必要がありますね。		na
9	H①	うん。		na
10	バイヤー	後、ま、名前はちょっと長くて、えー、10 文字になります。		na
11	H①	うん。		na
12	H①	À, và có lẽ là sản phẩm này với chúng tôi thì chúng tôi dùng làm sản phẩm để tặng cho khách hàng.	あー、それから、おそらくこの商品は (相手を含まない「我々」) としては、 (相手を含まない「我々」) は顧客に贈るための商品として使います。	Pr2a Pr3b
13	H①	Cho nên là chúng tôi cũng rất là cần thiết phải có (セラー：Ừm) tên của công ty lên trên đó.	そのため、 (相手を含まない「我々」) もどうしてもそこに会社名を (セラー：うーん) 載せる必要があります。	Pr2a
14	セラー	Ừm。	うーん。	NT
15	H①	Và tên của công ty chúng tôi cũng khá là dài, hiện nay nó đang vào, rơi vào khoảng 10 ký tự ạ.	それから、我が社の名前もかなり長くて、現在、それは 10 文字ぐらいになって、なります。	Pr2a
16	セラー	Là 10 chữ đúng không ạ ? 。	10 文字で正しいですか。	IR4
17	H①	Vâng, 10 chữ ạ, vâng.	はい、10 文字です、はい。	

18	セラー	Vâng, trong trường hợp 10 chữ mà, 10 chữ thì trong trường hợp in tên thôi, không phải thêu, thì giá sẽ là 187 yên。	はい、10 文字の場合、10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 187 円になります。	na
19	H①	えー、そして、えーと、もし 10 文字の場合だったら、ま、えーと、その一、 <u>直接フェイスタオル</u> に印刷する場合だったら、187 円（バイヤー：うん）です。		Pr2a Pr2b Pr3b
20	セラー	Vâng, trong trường hợp thêu thì sẽ đắt hơn、 sẽ là 190 yên 1 chiếc。	はい、刺繍の場合はより高くて、1 枚 190 円になります。	na
21	H①	Ừm。	うーん。	na
22	セラー	Giá sử dùng cái sản phẩm này trong vòng 1 năm thì chia ra mỗi một tháng chưa tới là 16 yên。	この商品を1年間使うとしたら、割ると毎月 16 円未満です。	na
23	セラー	Và tính ra thì mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、計算すると、毎日 0.5 円ぐらいにしかありません。	na
24	H①	Ừm、190 yên à ?。	うーん、190 円ですか。	IR1
25	セラー	190 yên đấy。	190 円ですよ。	
26	H①	Vâng。	はい。	
27	H①	えーと、そして、もし刺繍、えー、 <u>社名</u> は刺繍する場合だったら、えーと、190 円になりまして、ま、えー、計算すると、ま、普通よりは 16 円		Pr2a Pr2b

		だけ、えーと、超えるんですけど、ま、1日と数えると、ま、1年間の1日数えると、ま、0.5円ちょっとぐらい超えるではないかなと思います。		
28	バイヤー	値段はそれはどの色でも一緒ですか。		na
29	H①	Ừm, à, về giá tiền thì là màu gì cũng như nhau ạ?。	うーん、あー、価格についてはどの色でも一緒ですか。	G1
30	セラー	À, dạ vâng, vàng, đúng rồi。	あー、はい、はい、そうです。	na
31	H①	はい、 <u>どんな色でも</u> (バイヤー：うん) <u>一緒です</u> 。		Pr2a
32	バイヤー	ま、宣伝ですので、10文字は欲しいですけどね。		na
33	バイヤー	ま、ただ、刺繍じゃなくても10文字入っていればいいとすると、ま、あの一、安い方法として、どんな方法がありますか。		na
34	H①	<u>Thực ra thì tôi thì tôi nghĩ rằng là</u> , à, cũng không cần phải đến mức độ là thêu。	<u>実は、私は、私は、あー、必ずしも刺繍でなくてもいいと思います</u> 。	Pr2a
35	セラー	Ừm。	うーん。	NT
36	H①	Tuy nhiên thì với in thì là in bằng màu gì cũng được ạ。	しかし、プリントなら、何色でプリントしてもいいです。	na
37	H①	Và <u>tôi muốn in</u> các chữ lên, để nguyên 10 chữ của <u>tên công ty</u> <u>lên luôn</u> ạ。	それから、 <u>私は</u> 文字を載せて、 <u>会社名の10文字をそのまま載せた</u> <u>い</u> です。	Pr2a Pr3b

38	H①	Thì không biết là có cái phương thức nào mà có thể là đạt được mức độ <u>giá</u> nó <u>hợp lý hơn</u> (セラー：À) 、 rẻ hơn không？。	えーと、果たして、 <u>より妥当な価格を得られる</u> (セラー：あー) 、より安い方法がありますか。	Pr2a
39	セラー	Thế thì có phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in đối với cả 10 chữ。	では、(相手を含む「我々」) が 10 文字ともプリントのインクを 1 色だけ使うという方法があります。	na
40	セラー	Và cụ thể ở đây là sẽ dùng màu đen ạ。	それから、具体的にはここは黒を使います。	na
41	H①	そうですね、ま、 <u>一番</u> 、えーと、 <u>いい方法</u> は (バイヤー：うん) 多分、えーと、10 文字も、えーと、1 色で印刷することで、ま、詳しく言うと、ま、黒で印刷した方が、ま、 <u>一番値段的にはいいと思います</u> 。		Pr2a Pr2b
42	バイヤー	うん、それは、あの一、フェイスタオルはどの色でも黒ということですか。		na
43	H①	Như thế thì có nghĩa là với cái sản phẩm khăn màu gì thì <u>minh</u> cũng sẽ <u>in mực</u> đen ạ？。	それは、つまり、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> はタオルの色はどの色でも黒のインクでプリントしますか。	Pr2a Pr2b
44	セラー	À、dạ vâng、màu khăn thì không ảnh hưởng gì ạ。	あー、はい、タオルの色は何の影響ありません。	na

45	H①	そうですね（バイヤー：うん）、えーと、ま、えー、 <u>フ</u> <u>エイ</u> スタオルの、えーと、色にかかわらず、はい。		Pr2a
46	バイヤー	それは 10 文字で？。		na
47	H①	10 文字で。		na
48	H①	Là 10 chữ <u>đúng không a</u> ? 。	10 文字で <u>正しい</u> ですか。	Pr2a
49	セラー	Vâng ạ, 10 chữ màu đen, giá sẽ là 185 yên 1 chiếc。	はい、黒の 10 文字だと、価格は 1 枚 185 円になります。	na
50	H①	そうですね（バイヤー：うん）、ま、10 文字は黒で、1 つの <u>製品</u> は 185 円です。		Pr2a Pr2b
51	バイヤー	185 円。		NT
52	バイヤー	ま、プリントだと、洗うと（H①：うん）、ま、あの一、消えてしまうような気がしますけれども、そういう、その点はどうですかね。		na
53	H①	<u>Thực ra</u> là in lên thì <u>tôi</u> cũng khá, đang khá là có 1 cái lo lắng rằng liệu có thể bị phai <u>mực</u> in không。	<u>実は</u> 、プリントすると、 <u>私も</u> かなり、果たしてプリントの <u>インク</u> が薄くなるかとかなり心配しています。	Pr2a
54	H①	Vấn đề đây thì có ổn không ? 。	その問題は大丈夫ですか。	na
55	セラー	Dạ vâng, thưa ông là sau 1 năm sử dụng sản phẩm thì phần mực in nó sẽ bị mờ đi。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、商品を 1 年間使用したら、プリントのインクは薄くなります。	na

56	セラー	Nhưng tuy nhiên là cái độ mờ của nó cũng không đáng kể đâu ạ。	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
57	H①	Vâng。	はい。	na
58	H①	えーと、1年間、製品を使って（バイヤー：うん）1年間経つと、ま、ちょっとそのプリントした分はちょっと、えーと、 <u>色が</u> 、えーと、なんというんですかね、ま、見えなくなるぐらいじゃなくて、ま、ちょっと、えーと、薄くなっている可能性もあるんですけど。		Pr2a Pr2b
59	バイヤー	うん、ま、1年持つということ（H①：はい）ですか、ほぼ。		na
60	H①	Tức là thường là khoảng 1 năm đúng không ạ？	つまり、通常は1年ぐらいという事で正しいですか。	na
61	セラー	Đúng rồi, 1 năm。	そうです、1年です。	na
62	H①	そうですね、1年（バイヤー：はい）間。		G1
63	バイヤー	ま、1年持てば大丈夫ですの		NT
64	バイヤー	ま、価格については、その一、プリントで、えー、黒で、黒の10文字で、1枚185円ということよろしいですか。		na

65	H①	Như vậy thì xin phép được tổng kết lại là nếu như chúng ta in 10 chữ và mực đen (セラー : Ủm) và trên 1 cái sản phẩm khăn thì 1 sản phẩm khăn đang là 187 yên。	それでは、まとめさせてもらうが、もし（相手を含む「我々」）が 10 文字プリントすれば、それから、 <u>インクが黒だと</u> （セラー：うーん）、それから、1 つのタオルの商品に対して、1 つの <u>タオルの商品</u> は今 187 円になっています。	Pr2a Pr2b
66	セラー	187？。		Re
67	H①	Vâng。	はい。	
68	セラー	Vừa này mình đưa ra là giá 185。	先ほど、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は価格が 185 だと提示しました。	
69	H①	187 là in lên mực đấy ạ。	187 はインクでのプリントですよ。	
70	セラー	In mực。	インクでのプリント。	
71	H①	10 chữ ạ。	10 文字です。	
72	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
73	H①	Là 185、à、187 chứ ạ？。	185、あー、187 でしょう？。	
74	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
75	セラー	Mới đầu mình、à、mình đang đưa ra mức giá là (H① : Vâng) in lên 187 (H① : Vâng) nhưng họ đang có câu hỏi là có phương pháp nào không (H① : Vâng) để giảm giá thành đúng không？。	（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は最初に、あー、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）はプリントだと価格が 187 (H① : はい) だと提示したが (H① : はい)、彼らは値段を下げるために何か方法があるか (H① : はい) という質問をしていますよね？。	

76	H①	À, vàng, vàng。	あー、はい、はい。	
77	セラー	Thì mình đang đưa giá mới。	えーと、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) は新しい値段を提示します。	
78	H①	À, dạ vàng, được rồi anh ạ。	あー、はい、もう大丈夫です、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 。	
79	セラー	Ừm。	うーん。	
80	H①	すみません。		
81	H①	確認ですけど (バイヤー：はい)、私の方が間違っ、えーと、もし 10 文字で、		
82	バイヤー	10 文字、はい。		
83	H①	えーと、黒&、		
84	バイヤー	黒、はい。		
85	H①	黒、全部は黒で、1 枚は 185 円です。		
86	バイヤー	185 円。		
87	H①	はい。		
88	バイヤー	そうですね、はい。		
89	セラー	Vàng, đúng không ạ ? 。	はい、それで正しいですか。	
90	H①	Vàng。	はい。	
91	セラー	10 chữ in màu đen, 185 <yên 1 chiếc>{<}。	10 文字を黒でプリントすると、1 枚 185 円です。	
92	H①	<185>{>}、vàng。	185、はい。	
93	セラー	Vàng, được ạ。	はい、いいです。	na

94	セラー	Thì ông có thể đi tìm hiểu giá của những cơ sở sản xuất khác。	えーと、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na
95	セラー	Và cũng sẽ không có chỗ nào giá rẻ hơn chúng tôi đâu ạ。	それから、(相手を含まない「我々」)より安いところはありませんよ。	na
96	セラー	Và tôi cam đoan là cái giá chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất với công ty ông。	それから、私は(相手を含まない「我々」)が提示した価格は(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)の会社にとって最適になることを保証します。	na
97	H①	そうですね、ま、 <u>この 185 円</u> は、えー、他の、えーと、ところのサプライヤーに、と比べると多分ここは一番、えーと、理想的な、えーと、価格ではないかなと思います。		Pr2a Pr5 Pr7
98	バイヤー	<笑い>えー、ま、後は、発注数なんですけれども、私どもは倉庫持ちませんので、ま、えー、お客様に、こー、配るのは1度ではなくて、ま、ちょっとずつ配るというので、ま、1回ごと 200 枚納入していただければ結構なんです。		na
99	H①	うん。		na

100	H①	À, ngoài ra thì <u>xin phép được nói về mặt phân phối</u> thì <u>thực ra</u> thì chúng tôi không có kho hàng。	あー、他には配布 <u>について話させてもらうが、実は</u> (相手を含まない「我々」)は倉庫がありません。	Pr2a
101	セラー	Ừm。	うーん。	NT
102	H①	Cho nên mỗi lần chúng tôi muốn phân phối một chút một cho khách hàng。	そのため、毎回、(相手を含まない「我々」)は顧客にちよつとずつ配布したいです。	Pr2b
103	H①	Và 1 lần thì thường rơi vào khoảng 200 khăn。	それから、1回は通常 200 枚ぐらいのタオルになります。	Pr3b
104	セラー	200 chiếc。	200 枚。	IR4
105	H①	Vâng。	はい。	
106	セラー	Thì không biết là tổng cái khối lượng đơn hàng 1 năm là như thế nào？。	えーと、果たして、1 年間の発注の総数はどうなりますか。	na
107	セラー	<Không biết là số lượng bên họ cần là bao nhiêu>{<}。	果たして、彼らの必要な数はどのぐらいですか。	na
108	H①	<そうする場合は 1 年間は>{>}何枚ぐらいが必要でしょう。		Pr2b Pr4
109	バイヤー	うん、えーと、ま、そうですね、全体で一応 1 万枚を考えているんですね。		na
110	バイヤー	ま、ゆっくり、ま、200 枚ずつ 50 回、1 年かけて配りたい (H①：うん) というふうに考えてます。		na
111	H①	Vâng, à, <u>chúng tôi</u> thì 1 năm chúng tôi đang nghĩ là 1 năm	はい、あー、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は 1 年間、(相手を含	Pr2a Pr2b

		chúng tôi cung cấp khoảng, chúng tôi cần khoảng độ 10,000 khăn。	まない「我々」)は1年間(相手を含まない「我々」)が〜ぐらい供給、(相手を含まない「我々」)は1万枚ぐらいのタオルが必要です。	
112	セラー	10,000、ừm。	1万、うーん。	NT
113	H①	Và trong đó thì muốn chia nhỏ thành mỗi lần là 200 khăn。	それから、その中は毎回200枚のタオルに小分けしたいです。	na
114	セラー	Ừm。	うーん。	NT
115	H①	Cho nên là sẽ rơi vào khoảng 50 lần。	そのため、50回ぐらいになります。	na
116	セラー	Vâng, thưa ông thì về cái số lượng đặt hàng thì thông thường ấy, chúng tôi sẽ nhận là 1,000 chiếc cho 1 đơn hàng。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、発注数については通常はよ、(相手を含まない「我々」)は1回の発注に当たって1,000枚で引き受けています。	na
117	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng 500 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」)は500枚の数量で対応できます。	na
118	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần được không ạ。	えーと、1回500枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は検討してください。	na
119	H①	えー、そうですね、普段、弊社では、えーと、1回は1,000枚ぐらい(バイヤー: うーん)ですけど、今回は初めてがい		Pr3a Pr4 Pr5 Pr7

		しゅっ、あつ、 <u>海外に</u> 、えーと、 <u>品物を売りたいという気持ちで</u> 、ま、1回は500枚は <u>いかがでしょうか。</u>		
120	バイヤー	500枚ですと、大分多いですね。		na
121	バイヤー	もう少し小刻みに納めてもらうことができますか。		na
122	H①	Vàng, 500 chiếc có lẽ là vẫn hơi nhiều <u>với phía chúng tôi.</u>	はい、おそらく500枚は <u>(相手を含まない「我々」)にとってまだちょっと多い</u> です。	Pr2a
123	セラー	Ồ, ờ.	えー、えー。	NT
124	H①	Không biết là <u>mình</u> có thể có con số nào nhỏ hơn (セラー: Ủm) một chút được không ạ?.	果たして <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> は他にもうちょっと小さい数字(セラー: うーん)にできますか。	Pr2a Pr4
125	セラー	À, thưa ông là tối thiểu mỗi đơn hàng chúng tôi phải đạt được 500 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận trong đây.	あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、1回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」)がその中から採算が取れるように、(相手を含まない「我々」)は最低でも500枚達しなければなりません。	na
126	H①	ま、えーと、どうしても500枚の方が、えーと、うちの会社では(セラー:)、あまり		Pr2b

		利益のことを考えずには・・・。		
127	H①	ま、500 枚は最低です。		na
128	バイヤー	ま、ただ、先ほど言いましたけど、全体でで 1 万枚はお願いしたいというふうに思っていますので、ま、何とか、えー、200 枚でお願いできればなーと思うんですけどね。		na
129	H①	Ừm, thực ra thì chúng tôi cũng đang nghĩ rằng với 1 đơn hàng mà・・・。	うーん、実は、(相手を含まない「我々」) も 1 回の発注で～考えています。	na
130	H①	<u>Chúng tôi cũng mong muốn là 1 năm có khoảng 10,000 chiếc khăn có thể nhờ được phía bên mình。</u>	<u>(相手を含まない「我々」) も 1 年間 (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側にタオルを 1 万枚ぐらい頼めることを望んでいます。</u>	Pr2a Pr2b
131	H①	Thì không biết là <u>có thể chia nhỏ thành 1 lần 200</u> được không ạ？。	えーと、果たして <u>1 回 200 に小分け</u> できますか。	Pr2a
132	セラー	Ồ, ừm, thưa ông là nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc, còn từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	えー、うーん、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、もし、最初の発注だけが 200 枚で、2 回目以降の発注が 500 枚であれば、(相手を含まない「我々」) は対応できます。	na
133	セラー	Tuy nhiên là mỗi lần mà 200 chiếc thì thực là khó ạ。	しかし、毎回 200 枚だと、本当に難しいです。	na

134	H①	ま、えー、最初は、初めては 200 枚はよいけれども、ま、次は 500 枚にしたいと思いますので。		Pr7
135	バイヤー	次というのは？。		IR4
136	H①	次というのは、えー、1 回目だけ 200 枚はいいんですけど、2 回目から 500 枚にしたいと思います。		
137	バイヤー	そうですか、ま、はい、分かりました。		
138	バイヤー	ま、ただ、私どもはなるべく在庫をたくさん持ちたくないということもありますので、ま、当初は 200 枚だと 1 週間で、えー、1 週間ごとでお願いしようと思ったんですけどけれども、ま、それだと、10 日ずつ空けて発注するようにします。		na
139	H①	はい、<あー>{<}【【。		na
140	バイヤー	】】<です>{>}から、ま,,		na
141	H①	Vàng。	はい。	na
142	バイヤー	御社のご希望通りで、最初は 200 枚。		na
143	H①	うん。		na
144	バイヤー	で、2 回目から 500 枚ずつということで。		na

145	H①	うん。		na
146	H①	で、10 日間ごとに、えーと、注文するということですね。		IR1
147	バイヤー	そうですね、500 枚の時は。		
148	H①	À, nếu mà như vậy thì, <u>thực ra thì bản thân công ty chúng tôi cũng không có kho.</u>	あー、もしそうであれば、 <u>実は我が社自身も倉庫がありません。</u>	Pr2a
149	H①	<u>Cho nên là chúng tôi cũng rất là khó khăn trong việc bảo quản.</u>	<u>そのため、（相手を含まない「我々」）も保管のことで困っています。</u>	Pr3a
150	H①	Thế thì, nếu mà như vậy thì, như là anh「セラーの名前」vừa mới trao đổi thì có lẽ là trong <u>đơn hàng đầu tiên thì chúng tôi sẽ đặt là 200 chiếc.</u>	では、もしそうであれば、「セラーの名前」（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が只今話した通り、おそらく最初の <u>発注</u> では（相手を含まない「我々」）は <u>200 枚発注</u> します。	Pr2a
151	H①	Thế sau đó, từ sau thì sẽ là 500 chiếc.	えーと、その後、以降は 500 枚になります。	na
152	H①	Và chúng ta sẽ, ban đầu thì chúng tôi dự định là cách 1 tuần <u>đặt 1 lần</u> nhưng có lẽ là bây giờ sẽ là cách 10 ngày <u>đặt 1 lần.</u>	それから、（相手を含む「我々」）は、最初は（相手を含まない「我々」）は 1 週間ごとに <u>1 回発注する</u> 予定だったが、おそらく今は 10 日ごとに <u>1 回発注</u> します。	Pr2a Pr6
153	セラー	Ồ, nghĩa là lần đầu 200 tấm.	えー、つまり、初回は 200 枚です。	IR4
154	H①	Vâng.	はい。	
155	セラー	Lần thứ 2 là 500 tấm.	2 回目は 500 枚です。	

156	セラー	Và cách nhau <10 ngày>{<}. それから、間隔は 10 日です。	
157	H①	<10 ngày>{>}ạ, vàng. 10 日です、はい。	
158	セラー	<Vâng>{<} 【 【。 はい。	
159	H①	】】<と>{>}いうことはさい、 1 回目は（バイヤー：はい） 200 枚で、えー、次は 10、えー、 10 日間ごとで 500 枚<で すね>{<}。	na
160	バイヤー	<500>{>}枚です、はい。	na
161	H①	Vâng. はい。	Pr7
162	セラー	À. あー。	NT
163	セラー	Vâng, về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và cái thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì。 はい、最小発注数と発注のタイ ミングについては何も問題はあ りません。	na
164	セラー	Tuy nhiên là về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông。 しかし、納期については私も（年 配の男性の相手に用いる二人称 ／敬称≈Mr）ともっと協議したい です。	na
165	H①	Ừm. うーん。	na
166	H①	そして、えーと、ま、その数 については、ま、大体、えー と、問題はないと思いますけ ど、ま、次は、えー、ETA に ついて、えーと、相談したい と思います。	Pr2b Pr3b
167	バイヤー	はい。	NT
168	H①	はい。	na

169	セラー	Vâng, thứ nhất là 200 chiếc đầu tiên ấy thì chúng tôi dự kiến xuất hàng khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi nhận được cái đơn đặt hàng và sẽ gửi bằng đường thủy ạ.	はい、まずは、最初の 200 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をもってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で送る予定です。	na
170	H①	えー、そして、ま、まずは 2、最初の 200 枚についてですけど、ま、200 枚は、えーと、予約してからは 1 週間後は出荷したいと思います。		Pr2b
171	H①	そして、<えーと>{<}【【。		na
172	バイヤー	】】<発注>{>}して<1 週間>{<}。		Re
173	H①	<はい、発注>{>}する。		
174	バイヤー	1 週間後？。		IR4
175	H①	はい。		
176	H①	で、発注する後は、えーと、1 週間後で、そして、えーと、ま、えー、船で [小声] 送りたいと思います。		na
177	バイヤー	はい。		NT
178	セラー	Vâng, và 500 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi nhận được cái đơn hàng.	はい、それから、次の 500 枚は発注書をもってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
179	H①	そして、えーと、次の、えーと、500 枚は（バイヤー：う		na

		ん)、えー、2週間後は、えー、発注したいと思います。		
180	セラー	Vâng, <với cái>{<} 【 【。	はい、その～で。	Re
181	バイヤー	】】<2週間>{>}、発注して2週間？。		
182	H①	はい。		
183	バイヤー	後‘ご’に？。		
184	H①	に、えーと、出荷することです。		
185	バイヤー	出荷する、<うーん>{<}。		
186	セラー	<Vâng>{>}、với cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào ạ？。	はい、そのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。	na
187	H①	ま、そういうような、えーと、流れでいかがでしょうか。		Pr2b
188	バイヤー	ま、通常は、あの一、注文して、大体7日後には我々の倉庫に届くというのが普通なんです。		na
189	H①	はい。		na
190	バイヤー	だから、ま、出荷というのは御社の倉庫から出る時という意味ですよね。		na
191	H①	À, cái xuất hàng đây là khi mà xuất khỏi kho đúng không ạ, tính thời gian là bắt đầu xuất khỏi kho？。	あー、その出荷は倉庫から出荷する時ということで正しいですか、倉庫から出荷してから時間を測ります？。	IR1

192	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
193	H①	Vâng, thế thì, bởi vì thông thường thì <u>chúng tôi</u> vẫn là mất khoảng 7 ngày để, à, thường là từ khi đặt hàng cho đến lúc nhận được hàng là chúng tôi mất khoảng 7 ngày.	はい、では、通常は(相手を含まない「我々」)は～ために、7日ぐらいかかるため、あー、通常は発注してから商品を受け取るまで(相手を含まない「我々」)は7日ぐらいかかります。	Pr2a Pr3b
194	セラー	À, vâng.	あー、はい。	NT
195	バイヤー	と、ま、そうなると、我々に着くのは7日よりもっと後ということになるので(H①: うん)、えー、ま、そうですね・・・。		na
196	H①	Nếu mà như vậy thì,,	もしそうであれば,,	na
197	バイヤー	じゃ、納期,,		na
198	H①	khi mà từ lúc đặt hàng sẽ mất khá nhiều thời gian hơn.	発注の時からより時間がかかりかかります。	Pr7
199	バイヤー	納期は最初の 200 枚は、えー、注文してから 10 日後に、えー、送る方法は船でも飛行機でも何でもいいですが、えー、私どもの倉庫に届いてほしいというのが条件。		na
200	バイヤー	<で>{<} 【 【。		na
201	H①	】 】 <Thực>{>}ra chúng tôi có 1 cái điều kiện là, à, từ khi mà xuất hàng xong thì, từ khi đặt	実は、(相手を含まない「我々」)は、あー、出荷してからは、発注してから約 10 日後に(相手を含まない「我々」)が商品を手に入	Pr2a Pr3b

		hàng thì đến khoảng 10 ngày sau thì chúng tôi có hàng。	れるという 1 つの条件があります。	
202	H①	Sản phẩm thì đến được với chúng tôi bằng đường thủy hoặc là bằng đường hàng không thì với chúng tôi không thành vấn đề。	(相手を含まない「我々」)のところに商品が届くのが船便であるか、又は航空便であるかは(相手を含まない「我々」)にとって何も問題はあります。	Pr2a
203	バイヤー	で、500 枚の方は、えー、そうですね、発注してから 2 週間後には、我々の倉庫の方に、えー、あの一、着くと。		na
204	バイヤー	ま、そちらの倉庫から出るのではなくて、こちらに届くようにしていただきたい (H①: うん) ということですね。		na
205	H①	Và, đây là đối với đơn hàng mà 200 chiếc đầu tiên。	それから、それは最初の 200 枚の発注です。	Pr2a
206	H①	Còn với đơn hàng mà 500 chiếc thì chúng tôi rất là muốn là đến được tay、từ lúc đặt hàng cho đến lúc đến tay chúng tôi là trong vòng sau 2 tuần。	500 枚の発注の方は、(相手を含まない「我々」)は、手に入れて、発注してから 2 週間以内に(相手を含まない「我々」)が手に入ることを切に望んでいます。	Pr2a Pr3b
207	セラー	Ừm、200 chiếc là 10 ngày ?。	うーん、200 枚は 10 日ですか。	IR4
208	H①	200 chiếc là 7、là 10 ngày。	200 枚は 7、は 10 日です。	
209	セラー	Là 10 ngày。	10 日です。	
210	H①	Và <500 chiếc là 2 tuần>{<}\。	それから、500 枚は 2 週間です。	

211	セラー	<500 chiếc là 2 tuần>{>}。	500 枚は 2 週間です。	
212	セラー	À, vâng。	あー、はい。	
213	セラー	Ừm, vậy thì cái điều kiện hàng mà đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ。	うーん、では、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
214	H①	ま、そうしても大丈夫だと思います。		Pr7
215	バイヤー	うん。		NT
216	H①	はい。		na
217	セラー	Ồ, nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn thời hạn giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn vì cái điều kiện thời tiết xấu hoặc vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy ạ。	えー、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納期の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	na
218	H①	Ừm。	うーん。	na
219	H①	えーと、でも、えー、何かございましたらとか（バイヤー：うん）、例えば、えーと、てん、悪天候とか、そして、そういうような理由で、えーと、ま、品物は届ける日にちが違ってる可能性もありますので、だから、えーと、契		Pr3b

		約書では、契約書ではそういうような、えーと、ま、遅れる可能性があるという、ま、そういう事態を知らせますので、そういう遅れる可能性があるという内容も、えーと、契約書に含めたいと思います。		
220	バイヤー	うん、あ、不可抗力条項の方は入れて構いません。		na
221	H①	Vâng, cái việc mà đưa thêm cái đây vào thì không thành vấn đề gì ạ.	はい、それを追加することは何も問題はありません。	Pr2b
222	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông ạ.	あー、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
223	H①	はい,,		na
224	バイヤー	えーと、<あつ>{<}【【。		na
225	H①	】】<あ>{>}りがとうございます。		Pr2b
226	バイヤー	はい。		NT
227	バイヤー	後は、あの一、当社の支払い条件なんですけれども、ま、一応毎月 10 日の締めで、翌々月末に銀行にお支払いすると,,		na
228	H①	というのは,,		IR1

229	バイヤー	という形でよろしいですかね。		
230	H①	10 日・・・。		
231	バイヤー	の締め。		
232	H①	締めで。		
233	バイヤー	で、翌々月末。		
234	H①	翌々月、<2 ヶ月>{<},,		
235	バイヤー	<の末>{>}。		
236	H①	後‘あと’ですね。		
237	バイヤー	そうですね、翌々月の末、月末に、えー、振り込み (H①：はい) という形で。		
238	H①	À、về、về điều kiện thanh toán thì thường là, với công ty chúng tôi là sẽ phải đưa ra cái yêu cầu thanh toán trước ngày mùng 10。	あー、支払い条件について、については、通常、我が社では 10 日までに請求書を出さなければなりません。	na
239	H①	Và sau đó, của hàng tháng。	それから、その後、毎月です。	na
240	H①	Và sau đó đến cuối của 2 tháng sau <u>chúng tôi</u> mới có thể chuyển tiền được。	それから、その後、2 ヶ月後の末に (相手を含まない「我々」) はやっとな振り込みます。	Pr2a Pr2b
241	セラー	Chốt á？。	締めますか？。	IR4
242	H①	Vâng。	はい。	
243	セラー	Chốt vào ngày <mùng 10>{<}。	10 日に締めます。	
244	H①	<Chốt vào>{>} ngày mùng 10, trước ngày mùng 10。	10 日に締めます、10 日までに。	

245	H①	Và chuyển tiền sẽ là sau đó của, ngày cuối tháng, nó sẽ rơi vào cuối tháng của 2 tháng sau đó.	それから、振込はその後の、月末、2ヶ月後の月末になります。	
246	セラー	Ồ。	えー。	
247	セラー	Ồ, chốt vào ngày mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý.	えー、毎月 10 日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。	na
248	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi cũng mong muốn là cái chuyển khoản thì sẽ vào ngày mùng 10 tháng sau nữa (H① : Ủm) chứ không phải là ngày cuối tháng a.	しかし、（相手を含まない「我々」）も、振込が翌々月 10 になって (H① : うーん)、月末ではないことを希望しています。	na
249	H①	Vâng。	はい。	na
250	H①	えーと、ま、10 日締め（バイヤー : うん）ということは、ま、問題はないと思いますけど、できるだけ支払い、振り込みはその翌の翌月（バイヤー : <笑い>）の 10 日,,		Pr2b
251	バイヤー	翌々月 10 日ですか。		NT
252	H①	はい、にしたいと思います。		IR4
253	バイヤー	ま、あの一、値段も納入の枚数も、ま、納期の方もある程度考慮していただきましたので、ま、それでは、あの一、お支払いについては、あの一、おっしゃる通り毎月 10		na

		日の締めで、翌々月 10 日の支払いにさせていただきます。		
254	H①	Vâng, <u>thực ra thì phía công ty cũng đã giúp đỡ chúng tôi rất là nhiều</u> (セラー: À, vâng) về mặt thương lượng về giá cả.	はい、 <u>実は会社側も価格の交渉の面で</u> (セラー: あー、はい) <u>(相手を含まない「我々」)</u> にたくさん助けてくれました。	Pr2a Pr2b
255	H①	Cho nên là <u>chúng tôi nghĩ rằng là việc tháng 10, ngày mùng 10 hàng tháng chốt và sau đó 2 tháng thì chuyển tiền vào ngày mùng 10 không có vấn đề gì ạ</u> .	そのため、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は 10 月、毎月 10 日に締めて、2 ヶ月後に 10 日に振り込むことが何も問題はないと思います。	Pr2a Pr2b
256	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông ạ.	あー、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
257	H①	どうもありがとうございました。		Pr2b

H氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Dạ vâng, ờ, thưa ông là về, đầu tiên là về cái giá cả。	はい、えー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、まずは価格についてです。	na
2	セラー	Thì sẽ tùy thuộc vào cái việc mà có thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	Thì nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc ạ。	えーと、もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」) が望む価格は1枚180円です。	na
4	H②	180 yên anh nhờ?。	180円ですね、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)?。	IR1
5	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
6	H②	Dạ vâng。	はい。	
7	H②	えーと、ま(バイヤー：うん)、まずは値段のことについて(バイヤー：はい)ですけど、社名が、えーと、載っているかどうか(バイヤー：うん)という、えーと、そういうことによって、ま、 <u>値段は違うんですけど</u> 、社名が載ってい・・・。		Pr2a Pr2b

8	H②	Tức là có thêm tên công ty đúng không nhờ anh nhờ ?。	つまり、会社名を載せるということで正しいですか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）？。	IR1
9	セラー	Không thêm<tên doanh nghiệp>{<}	企業名を載せません。	
10	H②	<Không thêm tên>{>} công ty。	会社名を載せません。	
11	H②	もし社名が載っていない<場合だっ>{<},,		na
12	バイヤー	<載ってない>{>}。		NT
13	H②	たら、えーと、1 方の方は 180 円（バイヤー：うん）です。		Pr2b
14	バイヤー	ま、あの一、この商品は無料でお客様に差し上げる物として、ま、やっぱり会社の名前が入ってないと宣伝にならないですね。		na
15	バイヤー	ですから、ま、会社の名前が入るというのは必要な条件になります。		na
16	バイヤー	で、あつ、それで会社の名前はちょっと長くて（H②：はい）、10 文字になります。		na
17	H②	Ồm, <u>thực ra thì bản thân chúng tôi là sử dụng sản phẩm này để tặng cho khách hàng。</u>	うーん、実は、（相手を含まない「我々」）自身はこの商品を顧客に贈るために使用します。	Pr2a Pr3b

18	H②	Cho nên là chúng tôi cũng rất là cần thiết phải có được tên của công ty của mình trên sản phẩm。	そのため、（相手を含まない「我々」）もどうしても商品に自分の会社の名前を載せる必要があります。	na
19	H②	Cho nên là việc đưa tên công ty <u>vào sản phẩm</u> với chúng tôi là điều tất nhiên。	そのため、 <u>（相手を含まない「我々」）</u> にとって商品に会社名を載せることはもちろんのことです。	Pr2a
20	H②	Thế còn, <u>thực ra</u> thì tên công ty <u>chúng tôi</u> cũng hơi dài một chút, có khoảng 10 chữ cái ạ。	それから、 <u>実は我が社</u> の名前もちよっと長くて、10 文字ぐらいあります。	Pr2a
21	セラー	Vâng, ờ, nếu 10 chữ thì trong trường hợp in tên mà không phải thêu thì giá là 185 yên 1 chiếc。	はい、えー、10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 1 枚 185 円です。	na
22	H②	で、えーと（バイヤー：うん）、もし 10 文字で、えーと、刺繍じゃなくて、その文字を（バイヤー：うん）プリントする場合だったら（バイヤー：うん）、1 つは 185 円です。		Pr2b
23	セラー	Vâng, trong trường hợp thêu thì sẽ đắt hơn。	はい、刺繍の場合はより高いです。	na
24	セラー	Giá sẽ là 190 yên 1 chiếc。	価格は 1 枚 190 円になります。	na
25	セラー	Và giả sử nếu dùng cái khăn này trong vòng 1 năm tới thì tình ra mỗi tháng chưa, chưa tới 16 yên。	それから、このタオルをこれから 1 年間使うとしたら、計算すると、毎月まだ、16 円未満です。	na

26	セラー	Và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日 0.5 円ぐらいにしかなりません。	na
27	H②	そうですね、もし刺繍する場合だったら (バイヤー: うん) 、えー、1 つは 190 円<ということ>{<},,		Pr2b
28	バイヤー	<190>{>}。		NT
29	H②	ですけど (バイヤー: うん)、本当に格差といっても、ま、16 円ですけど、ま、<1 年>{<} 【 【。		Re
30	バイヤー	】 】 <はっ、16>{>}。		
31	H②	ま、格差、ま、185、180 円と 120、190 円と比べたら、ちょっと、ひゃくろく、あっ、16 円だけ超えているなので、<だから>{<} 【 【。		
32	バイヤー	】 】 <5 円>{>} じゃない。		
33	H②	6 円かな。		
34	バイヤー	185 と<190、5 円>{<}。		
35	H②	<Chỉ tăng lên khoảng 、à>{>}16、à、6 yên nhờ anh nhờ ?。	16、あー、6 円ぐらいしか上がりませんよね、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) ?。	
36	セラー	Nếu mà dùng cái sản phẩm thêu mà (H②: Vàng) 190 yên ý thì (H②: Vàng) tính ra mỗi	もし 190 円の (H2: はい) 刺繍の商品を使えば (H②: はい) 計算すると、毎日は計算すると、16 円未満です。	na

		tháng thì tính là chỉ hết chưa đến là 16 yên。		
37	H②	Chưa đến là 16 yên<đúng không>{<} ?。	16 円未満ということで正しいですか。	IR1
38	セラー	<16 yên>{>}1 tháng ấy。	1 ヶ月 16 円ですよ。	
39	H②	Vâng, đúng <rồi ạ>{<}。	はい、そうですね。	
40	セラー	<Tính ra>{>}mỗi tháng chỉ <tính mỗi tháng>{<} 【 【。	計算すると、毎日計算すると。	
41	H②	】】<そう、という>{>}ことで、えーと、ま、1 ヶ月、あつ、もし 1 年間使う場合だったら、1 ヶ月は 16 円だけかかるということで、<また>{<},,		na
42	バイヤー	<あー>{>}、そういうこと。		NT
43	H②	えーと、ま、他の製品は、プリントの場合と比べたら、0.5 円だけ、えー、高くなっています。		na
44	バイヤー	うん [↑] 。		NT
45	バイヤー	価格はどの色でも一緒ですか。		na
46	H②	À, về giá thì màu sắc nào cũng như vậy ạ ? 。	あー、価格についてはどの色でも一緒ですか。	G1
47	セラー	À, dạ vâng, đúng rồi ạ。	あー、はい、そうです。	na
48	H②	Vâng。	はい。	na

49	H②	同じです。		Pr2a
50	バイヤー	うん、ま、あの一、宣伝ですので、10 文字は必ず欲しいですね。		na
51	バイヤー	ま、ただ、刺繍じゃなくても、ま、10 文字入っていればいいとすると何か他の方法がありますか。		na
52	H②	Ồ, <u>thực ra thì bản thân chúng tôi thì chúng tôi vì mục đích của chúng tôi là để có thể quảng bá được tên sản phẩm của mình.</u>	えー、実は、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> 自身は、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> の目的が自分の商品の名前を宣伝することです。	Pr2a
53	H②	Cho nên <u>chúng tôi</u> rất là muốn được đưa tên <u>đầy đủ</u> 10 chữ cái vào。	そのため、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> はとても 10 文字を全部載せたいです。	Pr2a
54	セラー	Vâng。	はい。	NT
55	H②	Tuy nhiên, thì cũng không biết là có cách nào, có thể là không cần phải là thêu cũng được nhưng có cái cách nào đó <u>để có thể hạ giá thành của sản phẩm</u> mà vẫn có thể đưa thêm được 10 cái <u>tên của mình</u> , 10 chữ cái <u>vào trong phần khăn của mình</u> (セラー : Vâng) được không ạ ?。	しかし、えーと、果たして、何か方法、刺繍しなくてもいいが、商品の価格を下げながらも、自分の 10 の名前、自分のタオルの分に 10 文字を追加できる (セラー : はい) 何か方法がありますか。	Pr2a Pr3a
56	セラー	Tôi hiểu rồi。	私は分かりました。	NT

57	セラー	À, vâng, vậy thì chúng ta sẽ có phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ thôi。	あー、はい、では、(相手を含む「我々」)は(相手を含む「我々」)が10文字ともプリントのインクを1色だけ使うという方法があります。	na
58	セラー	Cụ thể ở đây là màu đen ạ。	具体的にはここは黒です。	na
59	H②	で、ま、1つの方法があるんですけど(バイヤー:うん)、ま、10文字とも1つ、えーと、カラーを使ってプリントする場合だったら、ここで言うと、ま、黒を使ったら、えー、 <u>もっと値段は下げることができます。</u>		Pr2a Pr2b
60	バイヤーB	うーん、黒のカラー。		IR4
61	H②	はい。		
62	バイヤー	それは、あの一、フェイスタオルはどの色でも、えー、文字は黒ということですか。		na
63	H②	Nếu mà như vậy thì có nghĩa là khăn mặt <u>của mình</u> dù là màu gì đi chăng nữa thì vẫn <u>in bằng mực in</u> màu đen là được đúng không ạ ?。	そうであれば、つまり、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> のフェイスタオルはどの色でも黒の <u>インクでプリント</u> すればいいということで正しいですか。	Pr2a Pr2b
64	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
65	バイヤー	うん。		NT

66	セラー	Màu khăn thì không ảnh hưởng gì, <thưa ông>{<}. タオルの色は何の影響もありません、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)。	na
67	H②	<はい>{>}, その通りです。	G1
68	H②	えーと、タオルのカラーとか関係ないと思います。	Pr2b
69	バイヤー	で、10 文字で、えー・・・。	na
70	H②	黒。	IR4
71	H②	あっ、値段ですね。	IR1
72	H②	Nếu mà như vậy thì là với giá thành, à, với mức in như vậy thì 1 khăn của mình sẽ là bao nhiêu tiền hả anh ?。 そうであれば、～価格で、あー、 <u>そのようなプリントの程度では</u> (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) のタオルは 1 枚いくらになりますか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> ?。	Pr2a Pr2b Pr4
73	セラー	À, vâng, in 10 chữ màu đen thì giá sẽ là 183 yên 1 chiếc ạ。 あー、はい、10 文字を黒でプリントすると、価格は 1 枚 183 円になります。	na
74	H②	えー、そうすると、えーと、183 円です。	Pr2b
75	バイヤー	うん、と、プリントでしたら、あの一、洗うと消えてような、消えてしまうような気がしますけれども、その点はどうですかね。	na
76	H②	Ồ, thực ra thì nếu mà in lên thì tôi cũng vẫn hơi băn khoăn えー、 <u>実は</u> プリントすると、 <u>私も</u> ちょっと懸念していますが、果た	Pr2a Pr2b

		một chút là liệu khi mà <u>mình</u> giặt <u>nhiều</u> nó có bị phai đi không ?。	して(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)がたくさん洗濯する時、薄くなりますか。	
77	セラー	À, vâng, sau 1 năm thì phần chữ in sẽ bị mờ đi nhưng mà cái độ mờ của nó là không đáng kể。	あー、はい、1 年経ったらプリントの文字は薄くなりますが、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
78	H②	Vâng。	はい。	na
79	H②	1 年間後だったら、ちょっと薄くなってくるんだと思いますが、でも、そんなに、えーと、えーと、分からないぐらいではないと思います。		Pr2b
80	バイヤー	分からないぐらいだと・・・。		NT
81	バイヤー	1 年持つということですか、それっ、1 年間持ちそうということ？。		na
82	H②	Tức là 1、khoảng sau 1 năm thì vẫn có khả năng là bị mờ đi đúng không <u>anh</u> ?。	つまり、1、1 年ぐらい経ったら、薄くなる可能性はまだあるということで正しいですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) ?。	Pr2a
83	セラー	Dạ vâng, đúng rồi。	はい、そうです。	na
84	H②	ま、1 年間の後だったら。		na
85	バイヤー	ま、あの一、1 年持てば、大丈夫ですね。		na

86	バイヤー	えー、じゃ、価格については、えー、プリントで、黒の10文字で、1枚183円ということよろしいですか。		na
87	H②	À, như thế thì, vàng, chắc là 1 năm là cũng ổn rồi, <u>không có vấn đề gì</u> .	あー、もしそうであれば、はい、おそらく1年も大丈夫で、 <u>何も問題はありません</u> 。	Pr2a
88	H②	Như vậy thì <u>mình sẽ chốt lại rằng</u> là nếu như <u>mình in</u> , sử dụng phương pháp in 10 chữ và là chữ màu đen thì 1 cái <u>khăn của mình</u> sẽ là 183 yên。	それでは、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)がまとめませんが、もし(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)がプリントすれば、10文字をプリントする方法を使用すれば、それから、文字が黒だと、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)の1枚のタオルは183円になります。</u>	Pr2a Pr2b Pr4 Pr5
89	セラー	Dạ vàng。	はい。	na
90	H②	はい、 <u>その通りです</u> 。		Pr2a
91	セラー	Dạ vàng, được ạ。	はい、いいです。	NT
92	セラー	Thì ông có thể đi tìm hiểu giá của những cái cơ sở sản xuất khác。	えーと、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na
93	セラー	Thì cũng không có chỗ nào mà rẻ hơn công ty chúng tôi đâu。	えーと、我が社より安いところはありませんよ。	na
94	セラー	Thì tôi cam đoan là cái giá chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất đấy ạ。	えーと、私は(相手を含まない「我々」)が提示した価格は最適になることを保証しますよ。	NT

95	H②	ま、多分他の、えーと、会社と、えーと、の値段と比べれば、うちの方は一番安いと思いますけど。		Pr2b
96	バイヤー	はい。		NT
97	バイヤー	えー、後は、発注数なんですけれども、ま、我が、私どもは倉庫がありませんし、ま、お客様に配るのは1度ではないですね。		na
98	バイヤー	ですから、1回では2,000枚納入していただければいいですけど。		na
99	H②	Ừm, tiếp theo thì là vấn đề xuất hàng ấy ạ.	うーん、次は出荷の件です。	Pr2b
100	H②	<u>Thực ra</u> thì là phía bên công ty chúng tôi không có kho.	<u>実は</u> 我が社側には倉庫がありません。	Pr2a
101	H②	Và chúng tôi cũng không phát cho khách hàng 1 lần là <u>phát hết</u> .	それから、（相手を含まない「我々」）も顧客に1度に <u>全部配り終える</u> わけではありません。	Pr2a
102	H②	Cho nên là <u>chúng tôi</u> cũng đang hi vọng là 1 lần là chỉ khoảng độ tầm 2,000 chiếc thôi.	そのため、 <u>（相手を含まない「我々」）</u> も1回で2,000枚ぐらいだけなることを願います。	Pr2a
103	セラー	À, thưa ông là về số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi phải nhận là 10,000 chiếc cho 1 đơn hàng.	あー、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は1	na

			回の発注に当たって 1 万枚で引き受けなければなりません。	
104	H②	<そう>{<} 【 【。		na
105	セラー	】 】 <Tuy nhiên>{>} thì đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với số lượng là 5,000 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」)は 5,000 枚の数量で対応できます。	na
106	セラー	Thì ông xem số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように 1 回 5,000 枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は検討してください。	na
107	H②	Vâng。	はい。	na
108	H②	あー、普段だったら、うちの会社では、えーと、1 回の発注数は 1,000 万,,		Pr2b
109	バイヤー	1,000 万 [↑] 。		Re
110	H②	あっ、1 万、<1 万の>{<},,		
111	バイヤー	<あ、1 万>{>}。		
112	H②	えーと、1 万枚ですけど。		na
113	バイヤー	多いですね。		NT
114	H②	でも、ま、今回は初めての、えーと、取り扱いなので、ま、1 回は 5,000 枚は <u>いかがですか。</u>		Pr5 Pr7
115	バイヤー	5,000 枚でも大分多いですね。		na

116	バイヤー	ま、なんとかもっと小刻みに納めていただければありがたいですけどね。		na
117	H②	<u>Thực ra thì 5,000 cũng, với chúng tôi cũng là 1 con số khá là lớn đấy ạ.</u>	<u>実は、5,000 も、（相手を含まない「我々」）にとってもかなり大きい数字ですよ。</u>	Pr2a
118	H②	Không biết là <u>phía bên mình có cách nào</u> có thể là giảm cho chúng tôi con số 5,000 này không ?。	果たして <u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側は（相手を含まない「我々」）のためにこの5,000の数字を減らせる方法がありますか。</u>	Pr2a Pr4 Pr5
119	セラー	Vâng, thưa ông là tối thiểu mỗi 1 đơn hàng chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、1回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）が採算が取れるように（相手を含まない「我々」）は最低でも5,000枚達しなければなりません。	na
120	H②	そうですねー、ま、どうしても5,000に至らないと、ま、中々利益がないということですね。		Pr2b
121	バイヤー	そうですか、ま、ただ、あの一、えー、私どもは、あの一、1万、えー、10万枚を、えー、考えて、10万枚ぐらい考えているんですけどね、えー、私どもはゆっくり2,000枚ずつ50回、えー、1		na

		年かけてお客様に配りたい というふうに思っています。		
122	バイヤー	ま、ですから、なんとか 2,000 枚でお願いできない かと。		na
123	H②	<u>À, thực ra thì thế này a.</u>	<u>あー、実はこうです。</u>	Pr2a
124	H②	Chúng tôi dự định là 1 năm thì chúng tôi sẽ <u>cần</u> khoảng 100,000 khăn。	(相手を含まない「我々」) が予 定しているのは 1 年間(相手を含 まない「我々」) が 10 万枚ぐら いのタオルが <u>必要</u> です。	Pr2a
125	H②	Và trong đó thì mỗi lần chúng tôi <u>cần</u> khoảng 2,000 chiếc。	それから、その中は、毎回 (相手 を含まない「我々」) は 2,000 枚 ぐらい <u>必要</u> です。	Pr2a Pr2b
126	H②	Và chúng tôi sẽ chia nó thành 50 lần để mỗi lần . . . 。	それから、(相手を含まない 「我々」) は、毎回～ために、そ れを 50 回に分けます。	na
127	H②	Có khoảng 50 lần gửi cho khách hàng (セラー : Vàng) <u>của phía bên chúng tôi.</u>	<u>(相手を含まない「我々」) 側の</u> 顧客 (セラー : はい) に送るのは 50 回ぐらいです。	Pr2a
128	H②	Thì không biết là <u>với cái tổng</u> <u>con số trong vòng 1 năm như</u> <u>vậy thì liệu có thể</u> 、 mỗi lần <u>mình</u> có thể nhập với tình trạng là 2,000 chiếc thì có được không ạ ? 。	えーと、果たして <u>1 年間の総数で</u> は、果たして、 <u>(親密度が深まっ</u> <u>た場合に用いる一人称／二人称)</u> は毎回 2,000 枚の状態です。仕入れて もいいですか。	Pr2a Pr4
129	セラー	Ồ, thưa ông, nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc và từ đơn hàng thứ 2 trở đi là	えー、(年配の男性の相手に用い る二人称／敬称≈Mr) 、もし、最 初の発注だけが 2,000 枚で、2 回	na

		5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	目以降の発注が 5,000 枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	
130	セラー	Nhưng mỗi lần mà 2,000 chiếc thì thực sự là khó với chúng tôi a。	しかし、毎回 2,000 枚だと（相手を含まない「我々」）にとって本当に難しいです。	na
131	H②	そうですね（バイヤー：うん）、ま、1 回目の発注は、えーと、2,000 枚はいいんですけど（バイヤー：うん）、2 回目からは 5,000 枚ずつは <u>いかがですか</u> 。		Pr2b Pr5
132	H②	ま、毎回毎回 2,000 枚はちょっと<<少し間>>ですけど。		Pr2b
133	バイヤー	そうですか [↓]、はい、分かりました。		NT
134	バイヤー	ただ、あの一、私どもはなるべく在庫は、を持ちたくないの、ま、最初は 1 週間ごとをお願いしようと思ってたんですけど、うーん、それだと、10 日ずつ空けて発注するようにします。		na
135	バイヤー	ですから、えー、御社のご希望通りで、最初は 2,000、えー、後は 5,000 ということで、はい。		na

136	H②	Ồ, thực ra thì ban đầu thì chúng tôi cũng rất là muốn là	えー、実は、最初は（相手を含まない「我々」）も～たかったです。	na
137	H②	À, bởi vì là công ty thì cũng <u>không có kho</u> nên cũng không muốn để tồn hàng quá là nhiều。	あー、会社は <u>倉庫もないので</u> 、在庫品を過剰に持ちたくないです。	Pr2a
138	H②	Cho nên là cũng muốn là cứ mỗi tuần thì lại <u>nhập khoảng 2,000 khăn</u> 。	そのため、1 週間ごとに <u>タオルを 2,000 枚</u> ぐらい仕入れたいです。	Pr2a
139	H②	Tuy nhiên thì <u>cũng giống như anh 「セラーの名前」</u> vừa mới <u>trao đổi</u> , có lẽ là chúng tôi sẽ dùng cái phương pháp của anh 「セラーの名前」 vừa mới đưa ra。	しかし、「セラーの名前」（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が只今話した通り、おそらく（相手を含まない「我々」）は「セラーの名前」（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が只今提示した方法を使います。	Pr2a
140	H②	Đây là lần đầu tiên là 2,000 và những lần sau là 5,000。	それは、初回は 2,000 で、次回は 5,000 です。	na
141	H②	Và ban đầu thì với dự định là 1 tuần một, chúng tôi đặt hàng 1 lần thì có lẽ là bây giờ sẽ là 10 ngày đặt hàng 1 lần ạ。	それから、最初は 1 週間ごとに（相手を含まない「我々」）が 1 回発注する予定だったが、おそらく今は 10 日に 1 回発注します。	Pr6
142	セラー	Có nghĩa là lần đầu là 2,000 tấm đúng không ạ ? 。	つまり、初回は 2,000 枚ということですか。	na
143	H②	Vâng。	はい。	IR4

144	セラー	Lần thứ 2 là 5,000 tấm và cách nhau là 10 ngày một đúng không ạ ?。	2 回目は 5,000 枚で、間隔は 10 日ずつということですか。	na
145	H②	えー、つまり、えーと、1 回目は 2,000 枚 (バイヤー : はい) で、2 回目からは 5,000 枚と、そして 10 日間ごと？。		na
146	バイヤー	そうです、5,000 枚になってから 10 日おきにですね。		na
147	H②	あー (バイヤー : はい) 、5,000 枚になったら 10 日。		IR1
148	バイヤー	2,000 だと、ま、1 週間。		
149	H②	<u>Tức là, à, không ạ, tức là như thế này ạ。</u>	<u>つまり、あー、いいえ、つまりこうです。</u>	IR4
150	H②	Từ cái lần 5,000 trở đi ấy ạ (セラー : Ồ) 、tức là cứ cách、mỗi đợt 5,000 (セラー : Ồ) thì là cách 10 ngày mình mới xuất hàng。	5,000 の回からよ (セラー : えー)、つまり、間隔は、5,000 (セラー : えー) は 10 日ごとに (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) はまた出荷します。	
151	H②	Thế còn cái đợt đầu tiên là đợt 2,000 thì sau đấy 1 tuần thì có lẽ là đặt hàng tiếp theo luôn。	一方、初回の 2,000 はその 1 週間後におそらくさっそく次の発注になります。	
152	セラー	À, dạ vâng、vâng。	あー、はい、はい。	
153	H②	Vâng。	はい。	
154	セラー	Tôi hiểu rồi。	私は分かりました。	
155	セラー	Vâng、về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì	はい、最小発注数と発注のタイミングについては何も問題はないが、納期については私も (年配の	na

		nhưng về cái thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông ạ。	男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) ともっと協議したいです。	
156	H②	えーと、ま、そういうふう に、えーと、発注数と(バイ ヤー：うん)、えーと、ま、 えーと、その一、うーん、時 間と、については問題ない と思いますけど、次は[小声 で]納期について話し<たい と思います>{<}。		Pr2b
157	バイヤー	<うん[↑]、なに、なに>{>}。		Re
158	H②	納期。		
159	バイヤー	あー、納期、はい。		
160	セラー	Vâng, 2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến là xuất hàng khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng và sẽ được gửi bằng đường thủy ạ。	はい、最初の2,000枚は(相手を含まない「我々」)は発注書をも らってから1週間後に(相手を含 まない「我々」)の倉庫から出荷 して、船便で送る予定です。	na
161	H②	で、えーと、えー、まずは、 1回目の(バイヤー：うん) 2,000枚の方ですけど、で、 1回目の2,000枚は、えー と、オーダーしてから(バイ ヤー：うん)1週間後、えー と、発注する予定ですけど。		Pr2b
162	バイヤー	発注？。		Re

163	H②	発注というのは倉庫から出るという、送る。		
164	バイヤー	あ、出庫、出庫する。		
165	H②	はい、出庫することですけど。		
166	バイヤー	はい、はい。		
167	H②	で、出庫する時は、えーと、ま、船で送りたいと思います。		na
168	H②	<u>それはいかがですか。</u>		Pr3a
169	セラー	Vâng 【 Ⅰ】。	はい。	na
170	バイヤー	Ⅰ】あー、あー、5,000 枚は？。		na
171	H②	<u>Tức là đây là 2,000 . . .</u>	<u>つまり、それは 2,000 . . .</u>	Pr2a
172	セラー	Đúng rồi、2,000 chiếc。	そうです、2,000 枚です。	NT
173	H②	Thế còn cái 5,000 thì <u>sao a</u> ? 。	<u>5,000 の方はどうですか。</u>	Pr2a
174	セラー	5,000 chiếc tiếp theo thì chúng tôi sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng。	次の 5,000 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をもらってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
175	セラー	Với cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào ạ ? 。	そのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。	na
176	H②	えーと、5,000 枚の場合だったら 2 週間後、オーダーしてから 2 週間後出庫することになるんですけど（バイヤー：うーん）、いかがですか。		Pr2b

177	バイヤー	ま、通常は、あの一、注文して 7 日後には我が社の倉庫に届くものなんですね。		na
178	バイヤー	ま、ですから、御社の倉庫出るのが 7 日後ということだと、えー、それより我々の倉庫に着くのは遅くなってしまうんですね。		na
179	H②	Ừm, nếu mà như vậy thì bình thường thì <u>công ty chúng tôi là</u> từ khi đặt hàng xong cho đến khi nhận hàng là khoảng 7 ngày。	うーん、もしそうであれば、通常は、 <u>我が社は発注してから商品を受け取るまでは 7 日ぐらいです。</u>	Pr2a
180	H②	Thế thì nếu mà <u>bên mình bắt đầu từ lúc chúng tôi đặt hàng</u> cho đến 7 ngày sau mới xuất kho thì đến lúc mà <u>hàng</u> đến với chúng tôi thì có lẽ là hơi muộn một chút。	そうであれば、もし、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側が (相手を含まない「我々」) が発注してから 7 日後にやっと出庫すれば、商品が (相手を含まない「我々」) のところに届くのはおそらくちょっと遅れます。</u>	Pr2a Pr4
181	バイヤー	ま、それ、そうですね、納期は最初の 2,000 枚は、えー、注文してから 10 日後には、ま、船でも飛行機でも何でもいいですけども、我々の倉庫に届くというのが条件ですね。		na

182	バイヤー	で、後の 5,000 枚についても発注してから 2 週間後には、あの一、御社の倉庫から出るのではなくて、え一、こちらの倉庫に届くようにしていただきたい。		na
183	H②	<u>À, thế thì xin phép là cho tôi được đề nghị như thế này a.</u>	<u>あ一、では、私はこのように要請させていただきます。</u>	Pr2a Pr2b
184	H②	À, nếu như vậy thì với <u>cái lượng hàng</u> đầu tiên là 2,000 chiếc ấy thì từ khi mà đặt hàng cho đến khi mà <u>hàng</u> đến với chúng tôi là 10 ngày <u>có được không a?</u> 。	あ一、もしそうであれば、最初の 2,000 枚の <u>数</u> よ、発注してから <u>商品</u> が（相手を含まない「我々」）のところに届くまでは 10 日で <u>いいですか。</u>	Pr2a Pr5
185	H②	Bằng hình thức gì cũng được a.	どの形でもいいです。	na
186	H②	Tàu điện cũng、à、bằng tàu cũng được。	電車も、あ一、船でもいいです。	na
187	H②	Bằng máy bay cũng được。	飛行機でもいいです。	na
188	H②	Thế còn với <u>cái đơn hàng</u> 5,000 ấy thì từ cái lúc đặt hàng cho tới chỗ chúng tôi、thì đến khi mà đến được công ty chúng tôi ấy là 2 tuần。	5,000 の <u>発注</u> の方は、発注してから商品が（相手を含まない「我々」）のところに届くのは、我が社に届くまでは 2 週間です。	Pr2b
189	セラー	Ừm。	うーん。	NT
190	H②	<u>Thì thế nào a?</u> 。	<u>え一と、どうですか。</u>	Pr5
191	セラー	Vâng、ừm、cái điều kiện hàng mà đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì	はい、うーん、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の	na

		chúng tôi có thể đáp ứng được。	会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	
192	H②	Vâng。	はい。	na
193	H②	ま、そうですね、ま、じゃ、そういうことで、そのようにしたい、あ、します。		Pr7
194	バイヤー	はい。		NT
195	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng thì phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn được vì thời tiết xấu hoặc là vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy ạ。	はい、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納品の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	na
196	H②	えー、ですけど（バイヤー：うん）、ま、えーと、 <u>これから</u> の契約の中には、えーと、その一、納期の時間、の期間は、えーと、延びる、延長する可能性もある、例えば、悪天候などに関する、えーと、場合だったら、えーと、の、期間を、えーと、延べることはできるということも、えーと、契約書で、えーと、はっきり書きたいと（バイヤー：うん）思います。		Pr2a Pr2b

197	バイヤー	ま、あの一、不可抗力はもちろん載せます。		na
198	H②	Vâng, đương nhiên là <u>mình</u> sẽ có những cái nội dung như vậy ạ。	はい、もちろん、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> はそのような内容があります。	Pr2a Pr4
199	セラー	Vâng, cảm ơn ông ạ <笑い>。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	NT
200	バイヤー	えー、後は、ま、当社の支払いの条件なんですけれども、えー、一応毎月 10 日の締め切りで、翌月末に銀行に振り込みをさせていただきたいのですが、よろしいですか。		na
201	H②	À, tiếp theo là về <u>thời hạn</u> thanh toán。	あー、次は支払いの <u>期限</u> についてです。	Pr2a
202	セラー	Vâng。	はい。	NT
203	H②	Thì thường là <u>theo cách thực hiện</u> của công ty chúng tôi đây là vào ngày mùng 10 của tháng là <u>chúng tôi chốt cái yêu cầu thanh toán</u> 。	えーと、通常は我が社の <u>実施方法</u> では、毎月 10 日に <u>(相手を含めない「我々」)</u> は請求書を締めめます。	Pr2a
204	H②	Và sau đó thì sẽ chuyển tiền vào cuối tháng của tháng sau đó。	それから、その後はその翌月末に振り込みます。	Pr2b
205	セラー	[小声で] Cuối tháng。	月末。	NT

206	セラー	Vâng, ờ, cái việc chốt đơn hàng vào mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý.	はい、えー、発注を毎月 10 日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。	na
207	セラー	Nhưng chúng tôi mong muốn là được chuyển khoản vào cái ngày mùng 10 của tháng sau chứ không phải ngày cuối tháng của tháng sau.	しかし、(相手を含まない「我々」)は翌月末ではなくて、翌月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています。	na
208	H②	Ừm.	うーん。	na
209	H②	で、えーと、 <u>支払いの方です</u> けど、ま、えーと、締めは、えーと、10 日（バイヤー：うん）は問題はないと思いますが、振り込みの方は、ま、翌日、あっ、翌月の、えーと、末じゃなくて、翌月の、えーと、10 日にしたいと<思いますけど>{<},,		Pr2a Pr2b
210	バイヤー	<翌月 10 日>{>}ですか。		NT
211	H②	<u>いかがですか。</u>		Pr5
212	バイヤー	ま、あの一、値段も納入の枚数も、ま、納期の方も考慮していただきましたので、ま、それでは、あの一、支払いについては御社の、えー、おっしゃる通りに、翌月の、えー、あっ、毎月 10 日の締めで、翌月 10 日に支払いをさせていただきますでしょう。		na

213	バイヤー	それでいかがですか。		NT
214	H②	À, <u>thực ra thì cũng, bên anh</u> đã rất là tạo điều kiện <u>cho</u> <u>chúng tôi</u> với lại các cái vấn đề về giá thành cũng như là vấn đề nhập hàng rồi。	あー、実は、(自分と同年代、又 は自分の兄の年代の男性の相手 に用いる二人称／敬称)側も価格 の件ならびに入荷の件について <u>(相手を含まない「我々」)</u> のた めに好条件を提示してくれまし た。	Pr2a Pr3b
215	H②	Cho nên tôi nghĩ rằng về vấn đề trả tiền này thì chúng tôi cũng không có vấn [「vấn đề」 の途中]、không có, cũng sẵn sàng đáp ứng với yêu cầu từ phía Minh Khang。	そのため、私は、お金を払うこの 件については、(相手を含まない 「我々」)も問[「問題」の途中] はなくて、なくて、もミン・カー ン側からの要求に快く対応しま す。	Pr2a
216	H②	Và như vậy thì <u>chúng ta</u> sẽ chốt <u>đơn hàng</u> vào ngày mừng 10 và trả tiền vào ngày mừng 10 của tháng sau <u>đó</u> ạ。	それから、それでは、(相手を含 まない「我々」)は10日に発注 書を締めて、その翌月10日にお 金を払います。	Pr2a
217	セラー	Dạ vâng, cảm ơn ông。	はい、(年配の男性の相手に用い る二人称／敬称≈Mr)、ありがと うございます。	na
218	H②	はい、どうもありがとうご ざいます。		Pr2b

I 氏 場面①				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	À, tiếp theo là về cái, cái giá cả。	あー、次は、そのー、価格についてです。	na
2	I①	Vâng。	はい。	na
3	セラー	Thì tùy thuộc vào việc mà có thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	NT
4	セラー	Nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn sẽ là 8、185 yên 1 chiếc。	もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」)が望む価格は8、1枚185円になります。	na
5	I①	あー、ま、 <u>契約の</u> (バイヤー: はい) <u>条件について</u> ですが、まずは価格について (バイヤー: はい) <u>相談させていただきます。</u>		Pr2a
6	I①	内の希望はね、えー、ま、 <u>そのフェイスタオルは御社の</u> 会社名がない場合は185円、はい。		Pr2a Pr2b
7	バイヤー	[小声で] 185 円。		NT
8	I①	はい。		na
9	バイヤー	ま、あの一、これは一応お客様に無料で差し上げる品物なんですね。		na
10	I①	はい。		na

11	バイヤー	ですから、ま、あの一、会社 の名前が入ってないと宣伝 にならないということにな りますので (I①：はい)、 会社の名前は必ず入れてい ただく必要があります。		na
12	I①	そうですね、は<い>{<}>。		na
13	バイヤー	<で>{>}、会社の名前はちょ っと長くて、10 文字になり ます。		na
14	I①	はい、分かりました、はい。		na
15	I①	<u>Bác ấy bảo là cái này thì, sản phẩm này thì sẽ tặng miễn phí cho khách hàng.</u>	<u>(自分の父親より年配の第三者 に用いる三人称／敬称≈uncle) は これが、この商品が顧客に無料 で贈ると言いました。</u>	Pr2a Pr4 Pr8
16	セラー	Vâng。	はい。	NT
17	I①	Thế nên là rất là mong muốn là . . . 。	そのため、～ことを切に願いま す。	na
18	I①	Tức là khi mà tặng thì nó phải nằm trong chiến lược truyền thông của công ty。	つまり、贈るからには、それは会 社の広報戦略に入っています。	na
19	セラー	Ừm。	うーん。	NT
20	I①	Do đó, sẽ cần có tên của công ty。	そのため、会社名を載せる必要 があります。	Pr2b
21	セラー	Vâng。	はい。	NT
22	I①	Tên công ty thì sẽ tầm khoảng 10 chữ thôi。	会社名は 10 文字ぐらいだけで す。	Pr2b

23	I①	<u>Nên là bác hy vọng là có thể có cái giá hợp lý để cho cái sản phẩm có tên công ty của bác ý.</u>	そのため、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は商品に (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) の会社の名前があるように妥当な価格を希望しています。	Pr3a
24	セラー	Vâng, với trường hợp là 10 chữ thì trong trường hợp in tên (I①: Ủm)、không phải thêu, thì giá sẽ là 187 yên。	はい、10 文字の場合は、刺繍ではなく、名前をプリントする場合 (I①: うーん) は価格が 187 円になります。	na
25	I①	In	プリント	na
26	セラー	In tên thôi、không phải thêu ạ。	名前をプリントするだけで、刺繍ではありません。	na
27	I①	Vâng。	はい。	na
28	セラー	Thì giá sẽ là 187 yên。	えーと、価格は 187 円になります。	na
29	セラー	Trong trường hợp mà thêu thì đắt hơn。	刺繍の場合はより高いです。	na
30	セラー	Thì giá sẽ là 190 yên。	えーと、価格は 190 円になります。	na
31	I①	はい、えーと、えーと、ま、 <u>御社の</u> (バイヤー: はい) <u>会社の会社の名前を入れる</u> 場合はね、印刷すれば (バイヤー: うーん) 187 円 1 枚。		Pr2a Pr2b
32	I①	なんか縫製の場合はね、190 円 1 枚です。		Pr2b
33	バイヤー	うーん、ほう、縫製 [↑] 。		Re

34	I①	というのは、ま、ちょっと説明しづらいですね。		
35	I①	すみません、私も・・・。		
36	I①	Ở đây có sản phẩm nào có chữ thêu, có cái thêu ở đây không anh nhờ?。	ここに刺繍の文字、ここに刺繍がある商品は何かありますか ね、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) ？。	
37	セラー	Thêu ý。	刺繍ですよ。	
38	I①	つまり (バイヤー：え)、御社の会社名をね、印刷、オプション1 はね、印刷。		IR4
39	バイヤー	はい。		
40	I①	オプション2 は、えー、なんか、えー、ちょっと、どうしよう・・・。		
41	I①	[テーブルの上に置いてある雑巾の刺繍の部分を指しながら] このようなものですね。		
42	I①	というのはインキではないですが、<インキ>{<} 【 【。		
43	バイヤー	】】<あー、し>{>}、刺繍という話<ですね、はい>{<}。		
44	I①	<あー、そうそう>{>}、はい。		
45	I①	オプション2 つ、オプション2 の場合はちょっと,,		
46	バイヤー	なるほど。		

47	I①	高いですが、ご検討いただければと思います。		
48	バイヤー	それはどの色でも一緒ですか。		na
49	I①	Màu nào cũng giống nhau <u>hà anh</u> ?。	どの色でも一緒ですか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> ?。	Pr2a
50	セラー	À, vâng, đúng rồi ạ。	あー、はい、そうです。	na
51	I①	はい、 <u>ご理解</u> の通りです。		Pr2a
52	バイヤー	と、えー、ま、宣伝ですので (I①：はい) 10 文字は必ず欲しいですね。		NT
53	I①	はい。		na
54	バイヤー	ま、ただ、刺繍じゃなくてもいいとすると、何か他の方法がありますか。		na
55	I①	Thì, à, không cần thêu thì cũng được, nhưng mà, ừm, chúng tôi cũng đang nghĩ đến . . . 。	えーと、あー、刺繍しなくてもいいが、うーん、(相手を含まない「我々」) も～について考えています。	na
56	I①	Không biết là liệu <u>bên mình</u> có cái phương pháp nào khác, <u>cái đề xuất nào khác cho bên họ</u> không, <u>ngoài in tên</u> 。	果たして、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> <u>側に何かの他の方法、彼らに何か他の提案はありますか、名前をプリントする以外に。</u>	Pr2a Pr3a Pr4 Pr8
57	セラー	Vâng, thế thì chúng ta sẽ có 1 cái phương pháp là chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ。	はい、では、(相手を含む「我々」) は 10 文字ともプリントのインク	na

			を 1 色だけ使うという方法があります。	
58	セラー	Và cụ thể ở đây là chúng ta sử dụng màu đen。	それから、具体的にはここは（相手を含む「我々」）は黒を使用します。	na
59	I①	Ừm。	うーん。	na
60	I①	Ờ, thì giá như thế nào hờ anh?。	えー、えーと、価格はどうなりますか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）。	IR3
61	セラー	Thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc。	えーと、価格は 1 枚 185 円になります。	na
62	セラー	In 10 chữ màu đen ấy。	10 文字を黒でプリントしますよ。	na
63	I①	<p>あー、ま、そうだったら（バイヤー：うん）、えー、ま、内は、ま、提案、<u>ちょっと提案させていただきますが</u></p> <p>（バイヤー：はい）、えー、ま、<u>この御社の会社の名前、</u>10 字ですね（バイヤー：うん）、えー、ほとんどは黒インクで印刷<u>してもいいですか。</u></p>		Pr2a Pr2b Pr5
64	バイヤー	うんと、それは、あの一、フェイスタオルの色はどの色でも、あの一、文字は黒ということですか。		na
65	I①	そうです、はい。		IR4

66	I①	Màu nào, tức là khăn màu gì thì cũng chữ màu đen đúng không ?。	どの色、つまり、タオルのどの色でも文字が黒ということで正しいですか。	Pr2b
67	セラー	À, vâng, màu khăn thì không ảnh hưởng gì, thưa ông。	あー、はい、タオルの色は何の影響ありません、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) 。	na
68	I①	はい。		Pr7
69	バイヤー	で、10 文字でということですね。		na
70	I①	そうです。		IR4
71	I①	Thế còn 10 chữ <u>thì đều đen hết</u> ?。	10 文字の方は <u>全部黒い</u> です?。	Pr2a
72	セラー	Đúng rồi。	そうです。	na
73	セラー	10 chữ màu đen giá là 185 yên a。	黒の 10 文字だと、価格は 185 円になります。	na
74	I①	なので、その一、ま、先、あ、ま、先、 <u>内の提案はね</u> (バイヤー：はい) 10 字は黒,,		Pr2a
75	バイヤー	黒。		NT
76	I①	はい、185&,,		Pr2b
77	バイヤー	185 円。		NT
78	I①	はい、 <u>1 枚</u> です。		na
79	バイヤー	うん。		NT
80	バイヤー	後、あの一、プリントですと、洗うと消えてしまうという心配もありますけど、その点はどうですかね。		na

81	I①	あつ、もう一度お願いいたします。		IR1
82	I①	<印刷>{<}【【。		
83	バイヤー	】><プリント>{>}だと (I①：はい)、洗うと消えてしまうような気がしますけれども、その点はどうですか。		
84	I①	はい。		
85	I①	Nếu mà trong trường hợp in như vậy thì chúng tôi cũng có 1 cái lo lắng nho nhỏ。	そのようにプリントする場合は（相手を含まない「我々」）もちよっと心配しています。	Pr2a
86	I①	Đó là nhờ mà lúc giặt ấy (セラー：À)、 nó có bị bay màu không？。	それは万が一洗濯する時よ（セラー：あー）、色が消えてしまいませんか。	Pr2a Pr2b
87	セラー	À, vâng, thưa ông là sau 1 năm thì cái phần chữ in ấy nó cũng sẽ bị mờ đi。	あー、はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、1年経ったらプリントの文字は薄くなります。	na
88	I①	Ừm。	うーん。	na
89	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ của nó là cũng không đáng kể đâu。	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
90	I①	Tức là, tóm lại là vẫn có đúng không？。	つまり、要するに、まだありますよね。	IR1
91	セラー	Tất nhiên là nó vẫn bị mờ đi (I①：Ừm) nhưng mà cái sản phẩm này có thể dùng trong vòng 1 năm thôi, đấy。	もちろん、薄くはなりますが (I①：うーん)、この商品は1年間だけ使えます、そう。	
92	I①	ま、そうですね、 <u>ご理解の通り</u> 、ある程度洗う時は（バイ		Pr2a Pr2b

		ヤー：うん）、消して、消す可能性がありますが、それは短期使っているものなので、例えば1年間なので、ま、そのことは問題ないかなと思います。		
93	バイヤー	あ、1年間は持つということですか。		na
94	I①	そうですね。		IR4
95	バイヤー	えー、ま、1年持てば大体大丈夫ですね。		na
96	バイヤー	じゃ、えーと、価格についてはプリントで、えー、黒の10文字（I①：はい）で、1枚185円、		na
97	I①	そうですね。		na
98	バイヤー	ということによろしいですか。		na
99	I①	<u>Tôi xin xác nhận 1 lần nữa.</u>	<u>私はもう一度確認いたします。</u>	Pr2a
100	I①	Đó là nếu mà <u>tôi in tên công ty tôi</u> 10 chữ, màu đen (セラー：Vàng) thì 1 chiếc khăn sẽ là 185 yên.	それは、もし <u>私が我が社の名前</u> の10文字を黒で（セラー：はい）プリントすると、1枚のタオルは185円になります。	Pr2a Pr2b Pr5
101	セラー	Dạ vâng, được ạ.	はい、いいです。	na
102	I①	はい。		Pr7
103	セラー	À, ông có thể đi tìm hiểu cái giá sản phẩm của các cơ sở sản xuất khác.	あー、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は他の生産施設の商品の価格を調べてみてもいいです。	na

104	セラー	Thì cũng không chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu ạ.	えーと、我が社より安いところはありませんよ。	na
105	I①	Ừm.	うーん。	na
106	セラー	Và tôi cam đoan là cái giá mà chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất.	それから、私は（相手を含まない「我々」）が提示した価格は最適になることを保証します。	na
107	I①	うん、ま、 <u>うちの会社以外</u> は他の会社も、ま、値段についてもご参考いただければと思いますが、うちの値段はね、うちの提案の計画、あつ、価格は、えー、ま、妥当だと思いますので、 <u>ご検討のほどよろしくお願ひ</u> （バイヤー：はい） <u>いたします</u> 。		Pr2a Pr2b Pr5
108	バイヤー	えーと、ま、後、あの一、発注数なんですけれども、あの一、私どもは倉庫がありませんし、ま、お客様に配るのは1度にではないので、ま、1回200枚ずつ納入していただければいいですけどね。		na
109	I①	1回200。		IR1
110	バイヤー	はい。		
111	I①	いつ、いつ、1回200枚<で すね>{<}。		
112	バイヤー	<枚ず>{>}つ納入していただければいい。		

113	I①	À, à, họ muốn tặng cho khách hàng ấy (セラー : Vâng) thì họ sẽ không tặng bằng	あー、あー、彼らは顧客に贈りたいが (セラー : はい) 、えーと、彼らは〜で贈りません。	na
114	I①	Họ、họ tặng không có hộp nên là mỗi 1 lần họ nhập vào thì họ nhập khoảng 200 chiếc có được không ? 。	彼ら、彼らは箱なしで贈るので、彼らが仕入れる毎回は彼は 200 枚ぐらい仕入れてもいいですか。	na
115	セラー	Không có hộp ? 。	箱なしで ? 。	Re
116	I①	Ừm。	うーん。	
117	セラー	Không có hộp	箱なし	
118	I①	もう一度確認させて (バイヤー : はい) いただきます。		
119	I①	えーと、ま、御社はお客さんに配るときは、ま、箱がないですね。		
120	バイヤー	箱 ? 。		
121	バイヤー	あ、倉庫が。		
122	I①	倉庫。		
123	バイヤー	倉庫が我々持っていないので (I① : あ) 、えー、発注する,,		
124	I①	その時は。		
125	バイヤー	枚数は毎回 200 枚ずつということをお願い<できないかと>{<}。		
126	I①	<200、200>{>}。		
127	バイヤー	はい。		
128	I①	À, <u>họ</u> không có kho bãi gì cả。	あー、 <u>彼ら</u> は倉庫などありません。	Pr4 Pr8

		ん)、ま、注文量は 1,000 枚です。		
138	バイヤー	多いですね<笑い>。		NT
139	I①	<笑い>でも、今回はね(バイヤー：うん)、初めての協力なので、内の提案は、あー、500 枚。		Pr2b
140	バイヤー	うん。		NT
141	I①	それでご検討の程、よろしくお願いいたします。		Pr2b
142	バイヤー	500 枚も<笑い>多いですね。		na
143	バイヤー	ま、もう少し、あの一、小刻みに納めていただければありがたいですけどね。		na
144	I①	Ừm、500 chiếc thì cũng <u>hơi</u> nhiều。	うーん、500 枚は <u>ちょっと</u> 多いですね。	Pr2a
145	I①	Không biết là <u>mình</u> có thể (セラー：Ừm<笑い>) <笑い>giảm được thêm một chút nữa không?。	果たして、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)は(セラー：うーん)もうちょっと減らせますか。	Pr2a Pr4
146	セラー	Ồ, thưa ông thì tôi thiểu mỗi đơn hàng chúng tôi phải đặt 500 chiếc thì chúng tôi mới có cái lợi nhuận trong đấy ạ。	えー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、1 回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」)がその中から採算が取れるように、(相手を含まない「我々」)は最低でも 500 枚達しなければなりません。	na
147	I①	Ừm。	うーん。	na

148	I①	<u>実は、ま、ま、うーん、ご存知</u> <u>知と思いますが、最低 500 で</u> なければ、内は本当に赤字 かなと思いますので。		Pr2a Pr2b Pr3a
149	バイヤー	そうですか、ま、ま、全部で 1 万枚を、ま、1 万枚ぐらい を考えているんですね。		na
150	I①	はい。		na
151	バイヤー	で、私どもはゆっくり、こ ー、お客様に、あの一、200 枚ずつ 50 回、えー、1 年か けてお配りしたい (I①：う ん) というふうに思ってい ます。		na
152	バイヤー	ま、ですから、なんとか 200 枚でお願いできればと思う んですけどね。		na
153	I①	はい。		na
154	I①	Ồ, <u>thực ra ấy là mục tiêu của</u> <u>họ</u> là muốn đặt khoảng 10,000 chiếc (セラー：À) nhưng mà, trong vòng 1 năm。	えー、 <u>実は彼らの目標は</u> 、彼らが 1 万枚ぐらい発注したいが (セラ ー：あー)、1 年間で。	Pr2a Pr4 Pr8
155	I①	Nhưng mà <u>họ không phải là có</u> <u>thể</u> tặng <u>ngay</u> khách hàng mà sẽ tặng trong vòng 1 năm。	しかし、 <u>彼らはすぐに顧客に贈</u> <u>れるわけではなく</u> 、1 年かけて贈 ります。	Pr2a Pr4 Pr8
156	I①	Vì thế nên là <u>họ</u> tính rằng là cứ khoảng độ mấy chục lần、50 lần、mỗi lần 200 chiếc。	そのため、 <u>彼らは</u> 数十回、50 回 で、毎回 200 枚を予定していま す。	Pr4 Pr8

157	I①	<u>Vì họ không có kho.</u>	<u>なぜなら、彼らは倉庫がないからです。</u>	Pr2a Pr4 Pr8
158	セラー	Vâng.	はい。	NT
159	I①	Nên là rất là mong <u>anh</u> xem xét xem là có thể hợp tác được ở phần này không.	そのため、この部分で協力できるかどうかを（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が検討することを切に願います。	Pr2a Pr2b
160	セラー	Vâng、ờ、thưa ông、nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc và từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được.	はい、えー、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、もし、最初の発注だけが 200 枚で、2 回目以降の発注が 500 枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
161	セラー	Chữ mỗi lần 200 thì thực sự là khó với chúng tôi ạ.	毎回 200 枚だと、（相手を含まない「我々」）にとって本当に難しいです。	NT
162	I①	Ừm.	うーん。	na
163	I①	<u>はい、ま、状況よく分かりました。</u>		Pr3a
164	I①	なので、内の <u>提案</u> はね（バイヤー：はい）、えー、ま、最初の注文は 200 枚ですけど、つきの注文は最低は 500<枚>{<}【【。		Pr2a Pr2b
165	バイヤー	】】<つき>{>}とは何？。		Re
166	バイヤー	2 回目から？。		

167	I①	そうです、2 回目からは、ま、500 枚、はい。		
168	I①	<u>ご検討の程、よろしく<お願いいたします>{<}</u> 。		Pr3a
169	バイヤー	<そうですね、はい>{>}分かりました。		NT
170	バイヤー	ま、ただ、あの一、私どもはなるべく在庫を、あの一、持たないようにしたいと思いますので、ま、最初は、あの一、1 週間ごとをお願いしようと思ったんですが、ま、それだと、えー、10 日ずつ空けるようにいたします。		na
171	I①	はい。		na
172	I①	Tức là, thì bác ấy, đúng là công ty thì không mong muốn là sẽ bị tồn, tức là có cái sản phẩm tồn kho ấy。	つまり、えーと、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は、まさに会社は在庫、つまり、在庫品を持つことよ、を望んでいません。	na
173	セラー	Vâng。	はい。	NT
174	I①	<u>Muốn là nhập về cái thì có thể chuyển luôn cho khách hàng。</u>	<u>仕入れたら、すぐに顧客に渡せるようにしたいです。</u>	Pr3a
175	セラー	Vâng。	はい。	NT
176	I①	Thế thì lần đầu tiên thì tôi sẽ order thì trong vòng khoảng 7 ngày có được không ạ ?。	では、初回は私は 7 日ぐらい以内にオーダーしてもいいですか。	na
177	I①	Tức là . . . 。	つまり . . . 。	na

178	I①	<ま>{<} 【 【。		na
179	バイヤー	】】<で>{>}すから、ま、あのー（I①：はい）、御社の一応今ご提案の通り（I①：はい）、最初は 200,,		na
180	I①	そうですね。		na
181	バイヤー	後は 500 でということ。		na
182	I①	はい。		na
183	バイヤー	はい。		na
184	I①	2 回目からですね、<500 枚>{<}。		IR1
185	バイヤー	<はい、2 回>{>}目から 500 枚。		
186	I①	Tóm lại là chúng tôi đồng ý với cái đề xuất của công ty anh。	要するに、（相手を含まない「我々」）は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）の会社の提案に同意します。	Pr2a
187	I①	Tức là lần đầu tiên là 200 chiếc。	つまり、初回は 200 枚です。	Pr2a
188	セラー	<200 chiếc>{<}。	200 枚。	NT
189	I①	<Từ lần thứ>{>} 2 là 500 chiếc。	2 回目以降は 500 枚です。	Pr2a
190	セラー	À, vâng, cảm ơn ông。	あー、はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
191	I①	はい、ありがとうございます。		Pr2b

192	セラー	Ừm, thế bên họ có cái yêu cầu gì lịch đặt hàng chưa ?。	うーん、えーと、彼ら側は発注のスケジュールについて何か要求がありますか。	na
193	I①	えーと、ま、納品、納品、あー、納期についての要求があれば <u>教えていただけませんか。</u>		Pr2b Pr4 Pr5
194	バイヤー	えーと、あの一、10 ずつ (I①:そうですね)、あつ、ま、10 日空けて (I①:はい)、あの一、発注するということ考えているんですが。		na
195	I①	ま、つまり,,		IR1
196	バイヤー	で、し、はい【【		
197	I①	【】ま、確認させて (バイヤー:うん) いただきますが、ま、注文してから 10 日以内せい、<生産>{<}【【。		
198	バイヤー	【】<なるべく>{>}早く届くのがありがたいですね。		
199	I①	あー。		na
200	バイヤー	ま、200 枚は当初 1 週間でしたから (I①:はい)、ま、最初 200 枚 1 週間 (I①:はい) 空けて、それで 500 枚に対しては 10 日空けて (I①:はい)、えー、注文するので、ま、注文してからなる		

		べく、あの一、早く届けますとありがたいですね。		
201	I①	はい、分かりました。		na
202	I①	<u>Ừm, có 1 cái yêu cầu về cái phần giao hàng ấy.</u>	<u>うーん、納品の部分について要求が1つあります。</u>	Pr2a
203	I①	Đó là kể từ ngày mà <u>họ</u> đặt hàng <u>mình</u> ý thì cái <u>đơn hàng</u> đầu tiên là 200 chiếc đúng không ạ.	それは、 <u>彼らが</u> （親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）に発注した日からよ、最初の発注は200枚ですよね。	Pr2a Pr4 Pr8
204	セラー	Vâng ạ.	はい。	NT
205	I①	Thì có thể giao nhanh nhất có thể nhưng mà <u>chậm nhất thì</u> cũng trong vòng 7 ngày thôi.	えーと、できるだけ早く納めてもいいが、 <u>遅くても7日以内</u> だけです。	Pr2a
206	I①	<u>Bên mình có giao được không ạ?</u>	<u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側は納められますか。</u>	Pr3a
207	I①	Từ cái đơn thứ 2 ấy, từ cái đặt hàng thứ 2 là 500 chiếc ấy ạ, thì trong vòng 10 ngày nhưng <u>đúng ra họ</u> kỳ vọng là kể từ ngày mà <u>họ</u> đặt hàng ấy thì có thể giao hàng <u>cho họ</u> sớm nhất có thể.	2回目以降の発注よ、2回目の発注の500枚からよ、10日以内だが、 <u>本当ならば彼らは彼らが</u> 発注した日からできるだけ早く <u>彼らに</u> 納品することを期待しています。	Pr2a Pr4 Pr8
208	セラー	Có nghĩa là lần đầu 200 tấm.	つまり、初回は200枚です。	IR4
209	I①	Vâng.	はい。	
210	セラー	Và lần,,	それから、次回は500枚です。	
211	I①	Lần 【 】【 】.	回。	
212	セラー	【 】【 】 tiếp theo là 500 tấm.		

213	I①	500 tấm。	500 枚。	
214	セラー	Cách nhau là 10 ngày。	間隔は 10 日です。	
215	I①	Vâng。	はい。	
216	セラー	Đúng không ạ ? 。	それで正しいですか。	
217	I①	Nhưng mà cái đơn đầu tiên thì có 200 chiếc thôi。	しかし、最初の発注は 200 枚だけです。	
218	セラー	Ồ。	えー。	
219	I①	Thì mình có thể giao trong khoảng bao lâu anh ? 。	えーと、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）はどのぐらいの時間で納められますか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称） ? 。	
220	セラー	Vâng、thế về số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì cũng không có vấn đề gì cả。	はい、最小発注数と発注のタイミングの方については何も問題はあります。	na
221	I①	Dạ。	はい。	na
222	セラー	Tuy nhiên là về thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông。	しかし、納期については私も（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）ともっと協議したいです。	na
223	I①	あー、ま、えーと、注文量（バイヤー：はい）のことは大丈夫ですけど、ちょっと、ま、相談したいことがあります。		Pr2b Pr3b
224	バイヤー	はい。		NT

234	セラー	Vâng, thì đây là cái nguyện vọng bên mình thì mình cứ trình bày thôi。	はい、えーと、それが（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）の希望だから、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）はそのまま述べます。	
235	セラー	Tiếp theo, 500 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi mà nhận được đơn hàng。	次に、次の 500 枚は発注書をもらってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
236	セラー	Thì không biết là với thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào？。	えーと、果たしてそのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。	na
237	I①	Tức là cái đầu tiên là 1 tuần。	つまり、最初のは 1 週間です。	IR1
238	セラー	200 chiếc,,	200 枚,,	
239	I①	Cái thứ 2 là 2 tuần。	2 番目は 2 週間です。	
240	セラー	là sau 1 tuần。	は 1 週間後です。	
241	I①	Sau 1 tuần。	1 週間後。	
242	セラー	500 chiếc là sau 2 tuần。	500 枚は 2 週間後です。	
243	セラー	Đều là xuất khỏi kho chúng tôi。	いずれも（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	
244	I①	<u>えーと、ま、内の（バイヤー：はい）会社の状況を（バイヤー：うん）合わせて、ま、次の通り提案させていただきます。</u>		Pr2a

245	I①	まずは、最初の注文（バイヤー：うん）量は 200 枚ですね。		Pr2a
246	バイヤー	はい。		NT
247	I①	えー、ま、注文してから 1 週間後、うちの倉庫から出品させていただきます。		Pr2b
248	バイヤー	うーん。		NT
249	I①	500 枚の場合は 2 週間以内出品、ま、注文してから、注文、御社が注文（バイヤー：はい）してから内は、ま、2 週間後出品させていただきます。		Pr2a
250	バイヤー	うーん。		NT
251	I①	それはよろしいでしょうか。		Pr2b
252	バイヤー	ま、通常は、注文して 7 日後には私どもの倉庫に届くというのが普通なんですね。		na
253	バイヤー	ま、御社の倉庫から出るのが 7 日後ということだと、当然こちらに着くのはもっと遅くなるということですね。		na
254	I①	はい。		na

255	I①	À, thông thường ấy thì <u>chúng tôi</u> nhận hàng trong vòng 7 ngày <u>thôi</u> 。	あー、通常は（相手を含まない「我々」）は <u>わずか7日以内に商品</u> を受け取っています。	Pr2a Pr3b
256	I①	Thế nhưng mà 1 tuần kể từ ngày xuất hàng . . . 。	しかし、出荷した日から 1 週間だと . . . 。	na
257	I①	Tức là <u>sau khi chúng tôi order, đặt hàng</u> mà 1 tuần mới xuất khỏi kho của quý vị thì chúng tôi sẽ nhận hàng chậm hơn cả <u>thời gian đầy nữa</u> 。	つまり、（相手を含まない「我々」）がオーダー、発注して <u>から 1 週間後</u> にやっと皆様の倉庫から出荷すれば、（相手を含まない「我々」）が商品を受け取るのは <u>その時間</u> よりも遅くなります。	Pr2a Pr2b
258	セラー	Vâng。	はい。	NT
259	I①	<u>Chúng tôi sẽ mất rất là nhiều thời gian để nhận được hàng</u> 。	<u>（相手を含まない「我々」）は商品を受け取るのにとても時間がかかります</u> 。	Pr2a
260	バイヤー	で、ま、納期の方は、ですから、ま、最初の 200 枚は注文してから、ま、10 日（I①：はい）、ま、あの一、船でも飛行機でも何でもいいですが、ま、10 日後には、あの一、私どもの倉庫に届くというのが条件。		na
261	バイヤー	で、後の 500 枚の方は、そうですね、発注してから 2 週間後に、えー、御社の倉庫から出るというのではなく		na

		て、我々の倉庫に届くようにしていただきたい。		
262	I①	うん、はい。		na
263	I①	<u>Tức là chúng tôi thì có cái đề xuất.</u>	つまり、（相手を含まない「我々」）は提案があります。	Pr2a
264	I①	Đó là nếu như là kể từ ngày、đổi với <u>đơn hàng</u> 200 chiếc ấy（セラー：Vàng）、kể từ <u>cái ngày đầu tiên mà chúng tôi order cho đến lúc nhận được hàng</u> là trong vòng 10 ngày。	それは、もし、～日から、200 枚の <u>発注</u> に対してよ（セラー：はい）、（相手を含まない「我々」）がオーダーした <u>初日から商品を受け取れる</u> までは 10 日以内です。	Pr2a Pr2b Pr3b
265	I①	Còn cái khoảng thứ 2 ấy thì là cái khoảng 500 chiếc thứ 2 ấy thì trong vòng . . . 。	一方、2 番目の間隔は、2 番目の 500 枚の間隔は～以内です。	na
266	I①	Như <u>bên mình</u> ấy thì là sau 2 tuần xuất khỏi kho nhưng đây là cái thời gian chúng tôi kỳ vọng nhận được hàng ở bên kho（セラー：<笑い>）chúng tôi。	（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側では 2 週間後に倉庫から出荷しますが、それは（相手を含まない「我々」）が（相手を含まない「我々」）の倉庫で商品を受け取れると期待している時間です。	Pr4
267	I①	<u>Thì không biết là có được không a ?</u> 。	<u>えーと、果たしていいですか。</u>	Pr3a
268	セラー	Có nghĩa là sau 2 tuần là sẽ nhận <được hàng đúng không a>{<} ? 。	つまり、2 週間後に商品を受け取れるということで正しいですか。	IR4
269	I①	<Họ sẽ nhận được hàng>{>} ở bên đây。	彼らはそちらで商品を受け取れます。	
270	セラー	Vàng。	はい。	

271	セラー	Vâng, thế thì cái điều kiện hàng mà đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như thế thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ。	はい、そうであれば、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称 ≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
272	I①	はい、ま、それで（バイヤー：うん）、ま、 <u>最初の注文量 200 枚</u> ですね、は、えー、ま、御社まで、御社の倉庫までは（バイヤー：はい）10 日間。		Pr2a
273	バイヤー	10 日間、はい。		NT
274	I①	はい。		na
275	I①	<u>500 枚、ま、2 回の場合</u> （バイヤー：うん）の <u>500 枚の注文量は 2 週間</u> 、御社の倉庫まで。		Pr2a
276	バイヤー	はい。		NT
277	I①	<u>それはいかがでしょうか。</u>		Pr5
278	バイヤー	はい。		NT
279	I①	<u>Vâng, được như thế thì cảm ơn anh。</u>	<u>はい、それが可能なら（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）に感謝します。</u>	Pr3a
280	セラー	Vâng。	はい。	NT
281	セラー	À, thế nhưng trong hợp đồng thì cũng phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng nếu mà không thể	あー、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納品	na

		giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc là vì lý do bất khả kháng nào đấy ạ。	の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	
282	I①	Ừm, tức là mình sẽ thêm cái mục đấy thì vì những cái lý do đấy thì mình sẽ không phải bồi thường đúng không anh ?。	うーん、つまり、そのような理由だと（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が賠償しなくてもいいので、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）はその項目を載せるといことで正しいですか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）？。	IR1
283	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
284	I①	Vâng。	はい。	
285	I①	あー、ま、ただし（バイヤー：はい）納品、納期についてですが（バイヤー：うん）契約書にもちょっと、もっと詳しく記載したいと思います。		na
286	I①	例えば、えー、納品、ま、納期が延長される可能性もあります。		Pr2b
287	I①	例えば、天気が良くない場合とか、えー、ま、不可能、解決不可能の場合とか、例えば、ま、戦争などのことが発生すれば、それは、その場		Pr3a

		合は内は賠償は必要ないかなと思います。		
288	バイヤー	ま、不可抗力はもちろん載せて<いただいても結構です>{<}		na
289	I①	<あー、はい、そうですね>{>}		na
290	I①	Những cái <u>điều khoản liên quan đến</u> bất khả kháng <u>như thế thì chúng ta sẽ ghi rõ vào hợp đồng</u> không vấn đề gì ạ。	そのような不可抗力に関する条項は（相手を含む「我々」）は契約書に明記しても何も問題はありません。	Pr2a
291	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông ạ。	あー、はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
292	I①	はい、ありがとう<ございます>{<}		Pr2b
293	バイヤー	<えー、後は>{>}、ま、当社の支払いの条件なんですけど（I①：はい）、えー、ま、一応毎月 10 日の締めで、翌々月末銀行に振り込ませていただきたいのですが、よろしいですか。		na
294	I①	あつ、すみません、もう一度お願いいたします。		IR1
295	バイヤー	えー、毎月（I①：はい）、えー、10 日の締め（I①：はい）で、翌々月末に（I①：		

		はい) 銀行に振り込むという形。		
296	I①	はい。		
297	I①	À, tiếp theo là <u>chúng tôi muốn bàn một chút về cái điều khoản thanh toán</u> 。	あー、次に <u>(相手を含まない「我々」)</u> は支払いの条項についてちょっと協議したいです。	Pr2a Pr2b
298	セラー	Vâng。	はい。	NT
299	I①	Tức là <u>chúng tôi sẽ chốt thanh toán vào tầm mừng 10 của tháng này</u> 。	つまり、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は今月 10 日頃に <u>支払いを</u> 締めます。	Pr2a Pr2b
300	セラー	Vâng。	はい。	NT
301	I①	Và sẽ chuyển khoản vào tháng, cuối tháng sau có được không ạ ?。	それから、月、翌月末に振り込んでもいいですか。	Pr2b
302	セラー	Ừm, chốt vào ngày mừng 10 tháng này。	うーん、今月 10 日に締めます。	IR4
303	I①	Vâng。	はい。	
304	セラー	Và chuyển khoản vào cuối tháng sau。	それから、翌月末に振り込みます。	
305	I①	Vâng。	はい。	
306	セラー	[小声で] Chị hỏi lại đi cho rõ。	はっきりさせるために、(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) はもう一度聞いてください。	na
307	I①	ま、ちょっと確認させて (バイヤー: はい) いただきますが、例えば今月 10 日に (バイヤー: はい)、ま、なんか、		Re

		取引などの活動<ですね ><> 【 【。	
308	バイヤー	】 】 <12 月><>の 10 日,,	
309	I①	はい、そうですね。	
310	バイヤー	に締める&,	
311	I①	はい、締める。	
312	バイヤー	と、翌々月ですから、1 月、 2 月の末、28 日に支払い。	
313	I①	というのは 12 月の 10 日 (バ イヤー : はい) 締め切り、< えー><> 【 【	
314	バイヤー	】 】 <で><>、翌<々月><> 【 【。	
315	I①	】 】 <翌々><>月、2 月末で すね。	
316	バイヤー	そうです。	
317	I①	Đúng ạ.	そうです。
318	I①	Tức là chốt vào mừng 10 tháng này nhưng mà trả vào <<少し 間>>cuối của tháng sau nữa ạ.	つまり、今月 10 日に締めますが、 翌々月末に払います。
319	セラー	Tức là cách 2 tháng đúng <không><> ?。	つまり、間隔は 2 ヶ月というこ とで正しいですか。
320	I①	<Đúng><> rồi.	そうです。
321	セラー	Cách<2 tháng><> 【 【。	2 ヶ月の間隔。
322	I①	】 】 <Tức là><>ví dụ như ngày, tháng 12 anh nhớ.	つまり、例えば、日、12 月です ね、(自分と同年代、又は自分の 兄の年代の男性の相手に用いる 二人称／敬称)。

323	I①	Cách 2 tháng, tháng 12 chốt vào ngày mùng 10 tháng 12 nhưng mà sẽ trả vào cuối tháng 2 ạ。	2 ヶ月の間隔で、12 月、12 月 10 日に締めますが、2 月末に払います。	
324	セラー	À。	あー。	
325	I①	Thế có được không ạ ?。	それでいいですか。	
326	セラー	Vâng, chị hỏi kỹ xem là cách sau 1 tháng hay sau 2 tháng ?。	はい、(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) は間隔が 1 ヶ月後か、2 ヶ月後かを詳しく聞いてください。	
327	I①	Bác ý vừa bảo lấy ví dụ luôn là sau<2 tháng rồi ạ>{<}	(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は只今正に 2 ヶ月後の例を挙げて、言いました。	
328	セラー	<À, sau 2 tháng>{>}。	あー、2 ヶ月後。	
329	セラー	À, vâng, vâng。	あー、はい、はい。	
330	I①	Cuối tháng 2 đấy ạ。	2 月末ですよ。	
331	セラー	À, [舌打ち] thưa ông thì chốt vào mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、毎月 10 日に締めることは(相手を含まない「我々」)は同意します。	na
332	I①	はい。		na
333	セラー	Tuy nhiên là chúng tôi mong muốn được chuyển khoản vào ngày mùng 10 của tháng sau nữa chứ không phải ngày cuối tháng。	しかし、(相手を含まない「我々」)は月末ではなくて、翌々月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています。	na

334	I①	Ngày mừng 10 của tháng sau nữa tức là mừng 10, ví dụ như tháng 12, chốt mừng 10 tháng 12 thì anh kỳ vọng sẽ được thanh toán vào ngày mừng 10 của tháng 1 đúng không ?。	翌々月 10 日というのは 10 日、例えば 12 月、12 月 10 日に締めるとしたら、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) は 1 月 10 日に支払ってもらうことを期待しているということで正しいですか。	IR1
335	セラー	Mừng 10 của tháng 2。	2 月 10 日です。	
336	I①	Mừng 10 của tháng 2、à。	2 月 10 日ですか、あー。	
337	セラー	Có nghĩa là cũng vẫn 2 tháng (I① : À) :nhưng mà ngày mừng 10 chứ không phải ngày cuối tháng。	つまり、2 ヶ月のままだが (I① : あー)、月末ではなくて、10 日です。	
338	I①	なんか、えーと (バイヤー : はい)、ま、10 日の、ま (バイヤー : うん)、締めることは (バイヤー : はい)、ま、大丈夫ですけど (バイヤー : はい)、でも、ま、 <u>銀行</u> の振込 (バイヤー : うん) の日は 翌々月 (バイヤー : うん) の 10 日 <u>でよろしいでしょう</u> <u>か</u> 。		Pr2a Pr2b Pr5
339	バイヤー	翌々月 10 日ですか。		IR4
340	I①	はい。		

341	バイヤー	ま、ま、値段も納入の枚数も、それから納期も少し考慮していただ、いただきましたので、それでは、あの一、支払いについては御社のご希望の通り、えー、毎月10日の締めで (I①: はい)、翌々月の10日 (I①: はい) に支払いさせていただきますでしょう。		na
342	I①	はい、あり<ありがとうございます>{<}>。		na
343	バイヤー	<よろしいですか>{>}>。		NT
344	I①	Ồ, bác, à, <u>công ty phía khách hàng</u> cũng đồng ý là sẽ thanh toán <u>cho mình</u> vào ngày <u>mùng 10 của tháng tiếp theo</u> 。	えー、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)、あー、 <u>お客様側の会社も</u> (親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) に翌月 10 日に支払うことに同意します。	Pr3b Pr4 Pr8
345	セラー	À, vâng, cảm <on ông>{<}>。	あー、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	NT
346	I①	<Tức là>{>}> <u>cách 2 tháng đấy</u> a。	<u>つまり、間隔は2ヶ月ですよ。</u>	Pr2a
347	セラー	Dạ vâng, cảm ơn ông a。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
348	I①	はい。		Pr7

I 氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Thưa ông, đầu tiên là về giá cả。	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、まずは価格についてです。	na
2	I②	Vâng。	はい。	na
3	セラー	Thì tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
4	セラー	Thì nếu mà không thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm thì giá mà chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc。	えーと、もし商品に企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」)が望む価格は1枚180円です。	na
5	I②	はい、えーと、ま、まずは(バイヤー：はい) <u>協力条件</u> (バイヤー：うん) <u>についてです</u> <u>が</u> 、えー、値段について(バイヤー：はい) <u>ご相談させていただきます</u> 。		Pr2a Pr2b
6	I②	まずは、えー、その、ま、 <u>製品の値段は会社、ま、御社</u> (バイヤー：うん)の社名を入れるかないか、えー、ま、判断させて(バイヤー：うん)いただきます。		Pr2a Pr2b

7	I②	例えば、 <u>御社</u> の名前、社名が、 ま、ない場合はね（バイヤー： うん）、えー、内、ま、 <u>その</u> <u>製品</u> の値段は 185 円 1 枚で す。		Pr2a Pr2b
8	バイヤー	185 円 [↑] 。		IR4
9	I②	はい。		
10	バイヤー	えー、これは、あの一、お客 様に無料で差し上げる品物 ですので、ま、あの一、やっ ぱり会社の名前がないと宣 伝にならないですね。		na
11	バイヤー	ま、ですから、会社の名前が 入る必要があります。		na
12	I②	はい。		na
13	バイヤー	で、会社の名前は少し長く て、10 文字ですね。		na
14	I②	<u>Ồ, chắc là anh cũng nhận được</u> <u>thông tin từ bên phía JETRO ở</u> <u>à.</u>	<u>えー、おそらく（自分と同年代、</u> <u>又は自分の兄の年代の男性の</u> <u>相手に用いる二人称／敬称）も</u> <u>JETRO 側から情報をもらいま</u> <u>した。</u>	Pr3a
15	I②	Thì (セラー: Dạ) <u>chúng tôi thực</u> <u>tế là lần này nhập hàng ấy là mục</u> <u>đích để làm chiến lược</u> quảng cáo、truyền thông。	<u>えーと（セラー：はい）、（相</u> <u>手を含まない「我々」）は実は</u> <u>今回の入荷は宣伝、広報戦略を</u> <u>実施するためです。</u>	Pr2a
16	I②	Tức là <u>chúng tôi</u> sẽ phát cho、 tặng cho khách hàng miễn phí。	<u>つまり、（相手を含まない</u> <u>「我々」）は顧客に無料で配る、</u> <u>贈ります。</u>	Pr2a

17	I②	Do đó nên là không có tên công ty thì chắc chắn là sẽ không thể nào sử dụng được。	そのため、会社名がなければ、きっと使用できません。	na
18	セラー	Vâng ạ。	はい。	NT
19	I②	Tên chúng tôi thì khoảng 10 chữ、tên công ty <u>chúng tôi</u> khoảng 10 chữ。	(相手を含まない「我々」) の名前は 10 文字ぐらい、 <u>我が社</u> の名前は 10 文字ぐらいです。	Pr2a Pr2b
20	I②	Nên là chắc chắn là <u>tôi phải in</u> tên công ty mình vào。	そのため、 <u>私は必ず自分の会社</u> の名前を <u>プリント</u> しなければなりません。	Pr2a Pr3a Pr6
21	I②	<u>Thì không biết là giá trong trường đầy thì như thế nào hả anh ?。</u>	<u>えーと、果たしてその場合の価格はどうなりますか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) ?。</u>	Pr3a
22	セラー	Vâng、trong trường hợp 10 chữ mà、trong trường hợp 10 chữ (I② : Dạ) mà chỉ có in tên thôi (I② : Vâng) 、không phải thêu (I② : Dạ) 、thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc。	はい、10 文字の場合、10 文字で (I2 : はい) 名前をプリントするだけで (I2 : はい) 、刺繍しなくてもいい (I② : はい) 場合は価格が 1 枚 185 円になります。	na
23	セラー	In、không thêu、được không ạ ?。	プリントで、刺繍しない、いいですか。	na
24	I②	Lúc này cũng là 185 đúng không anh ?。	先ほども 185 だったということですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 。	IR1
25	セラー	180。		

26	I②	À, à, 180 ạ.	あー、あー、180 です。	
27	I②	Em xin lỗi, vàng.	(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) は詫びます、はい。	
28	セラー	Nếu mà không in ý.	もしプリントしなければよ。	
29	I②	Không in.	プリントしません。	
30	セラー	Không in chữ.	文字をプリントしません。	
31	I②	À, dạ vàng.	あー、はい。	
32	I②	はい、すみません。		Re
33	バイヤー	はい。		
34	I②	先はちょっと間違いました。		
35	I②	値段はね (バイヤー: え)、 えー、会社名がない場合はね (バイヤー: うん) 150、あっ、 180 円。		
36	バイヤー	180 円。		
37	I②	はい。		
38	バイヤー	185 円じゃ、ではないですね。		
39	I②	ではないです。		
40	バイヤー	はい。		
41	I②	すみません。		
42	バイヤー	はい。		
43	I②	申し訳ないです。		
44	I②	うーん、今の話は (バイヤー: うん) 会社名が (バイヤー: うん) 印刷 (バイヤー: はい) する場合は 185 円です。		Pr2b

45	バイヤー	85 円、はい。		NT
46	I②	はい、先は (バイヤー : はい) 80 円ですね、はい。		Re
47	I②	Em xin lỗi ạ<笑い>。	(自分が相手の弟もしくは妹 の年代の場合に用いる一人称) は詫びます。	
48	セラー	Vâng, trong trường thù thì sẽ đắt hơn。	はい、刺繍の場合はより高いで す。	na
49	セラー	Giá sẽ là 190 yên 1 chiếc。	価格は 1 枚 190 円になります。	na
50	セラー	Giả sử dùng cái sản phẩm này trong vòng 1 năm thì tính ra 1 tháng là chưa tới 16 yên。	この商品を 1 年間使うとした ら、計算すると 1 ヶ月 16 円未 満です。	na
51	セラー	Và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日 0.5 円ぐらいに しかありません。	na
52	I②	Thêu là bao nhiêu anh nhỏ ? 。	刺繍はいくらですか、(自分と 同年代、又は自分の兄の年代の 男性の相手に用いる二人称／ 敬称) 。	IR1
53	セラー	190 yên 1 chiếc。	1 枚 190 円。	
54	I②	190 yên 1 chiếc。	1 枚 190 円。	
55	I②	Như anh tính ra là nếu như dùng trong vòng 1 năm,,	(自分と同年代、又は自分の兄 の年代の男性の相手に用いる 二人称／敬称) が計算した通 り、1 年使えば,,	
56	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
57	I②	thì 16, khoảng 16 yên 1 tháng đúng không ? 。	1 ヶ月 16、16 円ぐらいというこ とで正しいですか。	
58	セラー	Đúng rồi。	そうです。	

59	セラー	Chưa tới 16 yên。	16 円未満です。	
60	I②	ま、先の値段は（バイヤー： はい）印刷の場合ですね。		Pr2a
61	バイヤー	うん。		NT
62	I②	印刷ではない場合は、縫製の 場合・・・。		na
63	バイヤー	縫製？。		Re
64	I②	例えば、どうすればいいです ね・・・。		
65	バイヤー	縫製は「テーブルの上に置いてあるサンプル品の縫い目を指しながら」これ自体が縫製なんだけど。		
66	I②	えー、すみません。		
67	I②	なんか製品に直接に・・・。		
68	I②	Tiếng Anh cái từ "thêu" là gì anh có biết không anh ?。	（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は刺繍が英語で何というかを知っていますか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）？。	
69	セラー	"Thêu" á<笑い>？。	刺繍ですか。	
70	I②	<笑い>Từ này em không biết。	（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）はこの言葉を知りません。	
71	セラー	Ừm・・・。	うーん。	
72	バイヤー	あ、こう「刺繍をジェスチャーで表す」、こう、刺繍？。		

73	I②	あっ、刺繍<です>{<}>。		
74	バイヤー	<刺繍>{>}は、あの一、<縫ってやるやつ>{<}>。		
75	I②	<すみません>{>}。		
76	I②	刺繍ですね。		
77	バイヤー	はい。		
78	I②	刺繍の場合は（バイヤー：はい）190 円,,		Pr2b
79	バイヤー	190 円。		NT
80	I②	1 枚ですね。		na
81	バイヤー	はい。		NT
82	I②	はい、例えば、 <u>お客さんが</u> 1 年間この製品を使う場合は（バイヤー：うん）、ま、1 月‘いちがつ’は 16 円かかる<笑い>、だけかかりますね。		Pr2a
83	バイヤー	あ、1 月‘ひとつき’16 円ね。		Re
84	I②	そうですね、<はい>{<}>。		
85	バイヤー	<はい>{>}、はい。		
86	セラー	Được chưa chị ?。	いいですか、（自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称）？。	na
87	I②	Xong rồi ạ。	終わりました。	na
88	バイヤー	ま、あの一、価格はどの色でも一緒ですか。		na

89	I②	Cái giá này thì tất cả các sản phẩm đều giống nhau hết hả anh ?。	この価格は全部の商品が一緒ですか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）？。	na
90	I②	Hay là các sản phẩm có màu sắc khác nhau thì giá đều giống nhau đúng không ạ ?。	又は、商品は色が違っても価格が一緒ということで正しいですか。	na
91	I②	Hay là màu đen hay màu đỏ thì lại khác nhau à ?。	又は、赤か黒かでまた違いますか。	na
92	I②	<u>Tức là cái giá anh vừa đưa ra ấy a、 thì là áp dụng cho tất cả các khăn</u> （セラー：À） ở tất cả các màu đúng không ạ ?。	<u>つまり、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が只今提示した価格よ、えーと、全部の色（セラー：あー）の全部のタオルに適用しますか。</u>	Pr2a
93	セラー	Vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
94	I②	はい、そうです。		G1
95	バイヤー	ま、あの一、宣伝ですので、10 文字は必ず必要なんですね。		na
96	I②	はい。		na
97	バイヤー	ま、ただ、あの一、刺繍じゃなくても、ま、10 文字入れていいとすると（I②：はい）何か他の方法はありますか。		na
98	I②	Ừm、chắc chắn là <u>chúng tôi sẽ cần phải in tên công ty 10 chữ vào đó</u> ạ。	うーん、 <u>（相手を含まない「我々」）は必ずそこに会社名の 10 文字をプリントする必要があります。</u>	Pr2a Pr3a

99	I②	<u>Bởi vì đây là cái chiến dịch truyền thông của chúng tôi</u> 、 của chúng tôi。	なぜなら、これは（相手を含まない「我々」）の、（相手を含まない「我々」）の広報キャンペーンだからです。	Pr2a
100	セラー	Dạ vâng。	はい。	NT
101	I②	Thế thì、à、không thuê thì cũng được、không ảnh hưởng gì。	では、あー、刺繍しなくてもよくて、何の影響もありません。	na
102	I②	Tuy nhiên là ngoài ra thì <u>anh</u> còn có cái phương pháp nào khác không ạ、 <u>có cái đề xuất gì khác nữa không</u> ？。	しかし、他には（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は何か他の方法はありますか、 <u>何か他の提案はありますか</u> 。	Pr2a Pr2b
103	セラー	Ngoài in và thuê ra á？。	プリントと刺繍以外ですか。	IR4
104	I②	Dạ。	はい。	
105	セラー	Có phương pháp nào cho chữ lên khăn không á？。	タオルに文字を載せる方法があるかということですか。	
106	I②	Vâng。	はい。	
107	I②	Tức là、ừm、anh có đề xuất gì khác không？。	つまり、うーん、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は何か他の提案はありますか。	
108	I②	Bởi vì là mục đích của chúng tôi là truyền thông ý ạ。	なぜなら、（相手を含まない「我々」）の目的は広報だからです。	
109	セラー	Mục đích là để giá thành nó giảm xuống đúng không？。	目的は価格が下がるようにということで正しいですか。	
110	I②	Vâng。	はい。	na
111	セラー	À、vậy thì chúng ta có 1 cái phương pháp là chúng ta chỉ	あー、では、（相手を含む「我々」）は（相手を含む	

		dùng 1 màu mực in thôi (I② : Ủm) cho cả 10 chữ。	「我々」が 10 文字ともプリン トのインクを 1 色だけ使う (I2: うーん) という方法がありま す。	
112	I②	Ủm。	うーん。	na
113	セラー	Cụ thể ở đây là sẽ dùng màu đen。	具体的にはここは黒を使いま す。	na
114	I②	Vàng。	はい。	IR1
115	I②	Màu đen cho cả 10 chữ đúng không ạ ?。	10 文字とも黒ということで正 しいですか。	
116	セラー	Đúng rồi ạ。	そうです。	
117	I②	Vàng。	はい。	IR3
118	I②	Thì giá có giảm hơn một chút không anh ?。	えーと、価格はもう少し下がり ますか、(自分と同年代、又は 自分の兄の年代の男性の相手 に用いる二人称／敬称) ?。	
119	セラー	Nếu mà in 10 chữ màu đen thì giá sẽ là 183 yên 1 chiếc。	10 文字を黒でプリントすると、 価格は 1 枚 183 円になります。	na
120	I②	Ủm。	うーん。	na
121	I②	はい、そうですね (バイヤー: はい)、御社の状況に基づい て内は、ま、これから提案し たい (バイヤー: はい、はい) ことがあります。		Pr2a
122	I②	例えば、えー、印刷、ま、製 品がイン、ま、会社名、印刷 の場合、10 文字は黒い、黒い ですね、黒い色だったら、え ー、183 円 1 枚。		Pr2a Pr2b

123	バイヤー	うーん、それはフェイスタオルの色はどの色でも、ま、文字は黒？。		na
124	I②	<u>Ý anh tức là khăn màu gì đi chẳng nữa nhưng miễn tên công ty màu đen thì giá sẽ là 183 yên 1 chiếc đúng không ạ ?</u> 。	<u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> が言いたいのは、タオルのどの色でも会社名が黒であれば、価格は 1 枚 183 円になるということで正しいですか。	Pr2a Pr2b
125	セラー	Đúng rồi ạ。	そうです。	na
126	セラー	Màu khăn thì sẽ không ảnh hưởng gì, thưa ông。	タオルの色は何の影響もありません、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)。	na
127	I②	はい、 <u>ご理解</u> の通りです。		Pr2a
128	I②	ま、製品、ま、 <u>フェイスタオル</u> の色は関係<ないです>{<}。		Pr2a Pr2b
129	バイヤー	<関係>{>}ない。		na
130	バイヤー	で、10 文字で (I② : はい)、黒で、えー、183 円でしたっけ。		na
131	I②	はい。		na
132	I②	<u>À, em xin xác nhận lại 1 lần nữa</u> 。	<u>あー、(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称)</u> はもう一度確認いたします。	Pr2a Pr4 Pr8

133	I②	<u>Đó là, à, khăn màu gì cũng được。</u>	<u>それは、あー、タオルはどの色でもいいです。</u>	Pr2a
134	セラー	Vàng。	はい。	NT
135	I②	Chữ, <u>tên công ty 10 chữ</u> , màu đen。	文字、 <u>会社名</u> は 10 文字で、黒です。	Pr2a
136	I②	<u>Giá là 183 yên 1 chiếc。</u>	<u>価格は 1 枚 183 円です。</u>	Pr2a
137	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
138	I②	はい、< <u>ご理解</u> >の通りです >{<}。		Pr2a
139	セラー	<Chữ màu đen , giá 183>{>}yên。	文字は黒で、価格は 183 円です。	NT
140	バイヤー	ま、後、プリントだと、ま、洗うと消えてしまうんじゃないかという気がしますけれども、その点はどうですかね。		na
141	I②	<u>À, có 1 điểm nữa bên em muốn xác nhận。</u>	<u>あー、（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）側が確認したいことが後 1 点あります。</u>	Pr2a
142	I②	Đó là <u>mình in tên như vậy</u> ấy thì khả năng khi mà <u>mình giặt</u> ấy (セラー : À) thì có thể nó sẽ bị bay mất、biến mất ấy。	それは、 <u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が</u> <u>そのように名前をプリントすると、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が洗濯する時（セラー : あー）、それが剥がれてしまう、消えてしまう可能性があります。</u>	Pr2a Pr4

143	I②	Thì không biết cái này, cái tình trạng là như thế nào <u>anh nhờ</u> , khi mà mình <giặt <u>khăn</u> >{<}. えーと、果たして、これ、状態はどうか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> が <u>タオル</u> を洗濯する時は。	Pr2a
144	セラー	<Dạ vâng>{>}、sau 1 năm thì cái phần chữ in sẽ bị mờ đi。 はい、1 年経ったらプリントの文字は薄くなります。	na
145	セラー	Nhưng (I② : Ủm) tuy nhiên là cái độ mờ của nó thì cũng không đáng kể đâu ạ。 しかし (I② : うーん)、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
146	I②	À, nhưng mà đây là <khoảng 1 năm>{<}。 あー、しかし、それは1 年ぐらいです。	IR1
147	セラー	<Sau 1 năm>{>}。 1 年経ったら。	
148	セラー	Đúng rồi, vâng。 そうです、はい。	
149	I②	あー、 <u>実は</u> (バイヤー : はい) 1 年間後、その一、 <u>多分会社名はある程度最初、ま、印刷する時は、ま、同じできないですけど、1 年間後、大丈夫、ま、ま、1 年間使用できると思いますので、<はい>{<}</u> 。 Pr2a Pr2b	na
150	バイヤー	<うーん>{>}、1 年間は大丈夫 <ということ>{<} 【 【。 】 】 <大丈夫>{>}です、はい。	
151	I②	【 【 <大丈夫>{>}です、はい。 IR4	
152	バイヤー	[小聲で] ま、あの一、1 年間大丈夫という、はい、大丈夫ですけど。 IR4	

153	バイヤー	えー、じゃ、価格については プリントで、黒の 10 文字で、 1 枚 183 円ということですよ しいですか。		na
154	I②	<u>Vâng, thì tôi xin xác nhận lại 1 lần cuối cùng.</u>	はい、えーと、私は最後にもう 一度確認いたします。	Pr2a
155	I②	<u>Đó là, à, khăn màu nào cũng được.</u>	それは、あー、タオルはどの色 でもいいです。	Pr2a
156	セラー	Vâng.	はい。	NT
157	I②	<u>Tên công ty 10 chữ</u> (セラー : Vâng) 、 màu đen.	<u>会社名は 10 文字で</u> (セラー : は い) 、 黒です。	Pr2a
158	I②	Giá sẽ là 183 yên 1 chiếc.	価格は 1 枚 183 円になります。	Pr5
159	セラー	Dạ vâng, được ạ.	はい、いいです。	na
160	セラー	Vâng, ông có thể đi tìm hiểu giá của những cơ sở sản xuất khác.	はい、(年配の男性の相手に用 いる二人称／敬称≈Mr) は他の 生産施設の価格を調べてみて もいいです。	na
161	セラー	Thì cũng, à, cũng không có chỗ nào rẻ hơn chúng tôi đâu<笑い >.	えーと、あー、(相手を含まな い「我々」) より安いところは ありませんよ。	na
162	I②	Vâng.	はい。	na
163	セラー	Và tôi cam đoan là cái giá mà chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất đấy ạ.	それから、私は(相手を含まな い「我々」) が提示した価格は 最適になることを保証します。	na
164	I②	はい、 <u>ご理解</u> の通りです。		Pr2a
165	バイヤー	うーん。		NT

166	I②	えー、ま、他の所（バイヤー：うん）、他の会社にも、ま、ショウ、ま、値段についても、ま、参考できると思いますが、内の提案値段はかなりいいと思いますので<笑い>（バイヤー：はい）、 <u>よろしくお願いいたします。</u>		Pr2b Pr3b Pr5
167	バイヤー	えーと、後は、あの一、発注数なんですけれども、えー、私どもは、あの一、倉庫がありませんし、ま、お客様に配るのは1度にではないですね。		na
168	I②	はい。		na
169	バイヤー	ですから、ま、1回では2,000枚納入していただくと<<少し間>>、いただければいいですけどね。		na
170	I②	2,000 枚,,		IR1
171	バイヤー	2,000 枚、<1 回は>{<}		
172	I②	<最初ですね>{>}		
173	I②	はい、<えーと>{<}【【。		
174	バイヤー	】】<[小聲で] 最初>{>}・・・。		
175	バイヤー	毎回 2,000 枚ですね。		
176	I②	À, có 1, à, sau đây thì tôi xin nói về cái phần đặt hàng ấy ạ。	あー、ある～、あー、次に、 <u>私は発注の部分についてお話し</u> したいです。	Pr2a Pr2b

177	I②	Thì công ty của chúng tôi ở bên <u>Nhật</u> thì không có kho。	えーと、 <u>日本にある</u> 我が社は倉庫がありません。	Pr2a
178	I②	Đâm ra chúng tôi lại không phải là chỉ tặng khách hàng 1 lần <u>mà có thể tặng rất là nhiều lần</u> 。	結果として、（相手を含まない「我々」）は顧客に1度にだけ贈るわけではなく、 <u>複数回贈る可能性</u> があります。	Pr2a
179	I②	Nên là <u>tôi mới muốn đề xuất đó là chúng tôi sẽ đặt hàng nhiều lần</u> nhưng mà mỗi lần 2,000 chiếc <u>được không anh</u> ?。	そのため、 <u>私は（相手を含まない「我々」）が複数回発注することを提案したいが、毎回 2,000 枚でもいいですか、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> ?。	Pr2a Pr5
180	セラー	2,000 chiếc ?。	2,000 枚 ?。	IR4
181	I②	2,000 chiếc ạ。	2,000 枚です。	
182	セラー	À、về cái số lượng đặt hàng thì thông thường là chúng tôi phải nhận 10,000 [10,000 を強調] chiếc cho 1 cái đơn hàng。	あー、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は1回の発注に当たって1万枚で引き受けなければなりません。	na
183	セラー	Nhưng mà tuy nhiên thì đây là cái lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng 5,000 chiếc。	しかし、ですが、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は5,000枚の数量で対応できます。	na
184	I②	Ừm。	うーん。	na
185	セラー	Thì ông xem số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように1回5,000枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na

186	I②	えーと、ま、普通、うちの会社は（バイヤー：うん）、注文する量についてですが、最低 1 万枚,,		Pr2b
187	バイヤー	多いですね<笑い>。		NT
188	I②	<笑い>でないとダメですけど、今回は初めて協力なので、うちの提案は、千、5,000 枚 1 度は大丈夫でしょうか。		Pr5 Pr7
189	バイヤー	[深呼吸]5,000 でもかなり多いです。		na
190	バイヤー	ま、もう少し小刻みに納めていただけるとありがたいですけどね。		na
191	I②	Thì 5,000 <u>đối với chúng tôi</u> vẫn còn khá là nhiều ấy。	えーと、5,000 は（ <u>相手を含まない「我々」</u> ）にとってまだかなり多いですよ。	Pr2a
192	セラー	Ồ<笑い>。	えー。	NT
193	I②	<笑い>Thì không biết là <u>bên anh</u> có thể, ở mức độ nào đấy <u>mình</u> có thể giảm số lượng được không ạ ?。	えーと、果たして、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> 側は、 <u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）</u> はある程度数を減らせますか。	Pr2a Pr4
194	セラー	Vâng, ừm, tối thiểu mỗi 1 đơn hàng chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận trong đấy。	はい、えーん、1 回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）がその中から採算が取れるように、（相手を含まない	na

			い「我々」)は最低でも 5,000 枚達しなければなりません。	
195	I②	そうですね、ま、 <u>申し訳ないですけど</u> 、最低は 5,000 枚(バイヤー：うん)ではないと、本当に内は赤字になっちゃいますので、はい、 <u>ご検討いただければと思います</u> 。		Pr2b Pr3a Pr5
196	バイヤー	そうですか (I②：はい)、ま、一応私どもは、あの一、えー、全部で 10 万枚,,		na
197	I②	10 万？。		IR1
198	バイヤー	10 万枚ぐらい考えているんですね。		na
199	バイヤー	あの一、私どもはゆっくり、ま、2,000 枚ずつ (I②：うん) 50 回に分けて (I②：うん)、1 年かけてお客様にお配りしたいと (I②：うん) いうふうに思っているんです。		na
200	バイヤー	ま、ですから、なんとか 2,000 枚でお願いできないかと。		na
201	I②	Vàng, <u>thực sự là chúng tôi thì mong muốn là tổng cái đơn đặt hàng của chúng ta ấy</u> , nó sẽ rơi vào khoảng độ 100,000 chiếc, vàng。	はい、実は、(相手を含まない「我々」)は(相手を含む「我々」)の発注の総数よ、それが 10 万枚ぐらいになることを <u>望んでいます</u> 、はい。	Pr2a

202	I②	Thế tuy nhiên là chúng tôi sẽ tặng khách hàng trong cả 1 năm。	えーと、しかし、（相手を含む「我々」）は1年かけて顧客に贈ります。	Pr2b
203	I②	Nên chúng tôi có thể là <u>đặt hàng anh</u> rơi vào khoảng 50 lần。	そのため、おそらく（相手を含む「我々」）は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）に50回ぐらい発注します。	Pr2a
204	I②	<u>Mỗi lần 2,000 chiếc có được không a ?</u> 。	毎回 2,000 枚でもいいですか？。	Pr2a Pr5
205	I②	<u>Thì kế hoạch của chúng tôi là như thế。</u>	えーと、（相手を含む「我々」）の計画はそのようです。	Pr2a
206	I②	<u>Rất là mong anh xem xét có thể chấp nhận cái đơn đặt hàng của chúng tôi hay không。</u>	（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が（相手を含まない「我々」）の発注を受け入れられるかどうかを検討することを切に願います。	Pr2a
207	セラー	Vâng、ờ、nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc ấy（I②：Vâng） và từ đơn hàng thứ 2 trở đi（I②：Vâng） là 5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	はい、えー、もし、最初の発注だけが2,000枚よ（I②：はい）それから、2回目以降の発注（I②：はい）が5,000枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
208	I②	Vâng。	はい。	na
209	セラー	Chứ mỗi lần mà 2,000 chiếc như vậy<笑い> thì thực sự là khó với chúng tôi。	そのように毎回 2,000 枚だと、（相手を含まない「我々」）にとって本当に難しいです。	NT

210	I②	はい。		na
211	I②	Tức là lần đầu tiên thì là 2,000,,	つまり、初回は 2,000 枚であればいいですか。	IR1
212	セラー	2,000 chiếc。	2,000 枚です。	
213	I②	là được ạ ?。		
214	セラー	Từ lần thứ 2 trở đi<là 5,000 chiếc>{<}>。	2 回目以降は 5,000 枚です。	
215	I②	<Nhưng mà từ lần>{>}trở đi bắt buộc phải là 5,000 chiếc đúng không ạ [セラー：頷く] ?。	しかし、次回は必ず 5,000 枚でなければならないということで正しいですか。	
216	I②	はい、ま、 <u>状況よく分かりましたが、えー、それ、内は、他の方法が提案させていただきますが、最初の注文は</u> (バイヤー：うん) 2,000 枚。		Pr2a Pr3a
217	I②	ま、2 回目からは 5,000 枚で <u>いかがでしょうか。</u>		Pr5
218	バイヤー	そうですか、なるほどね。		NT
219	I②	<u>はい、ご検討の、ご検討の、</u>		Pr3a
220	バイヤー	ま、はい、<分かりました>{<}>。		NT
221	I②	<u><はい、ください>{>}。</u>		na
222	バイヤー	ただ [ただを強調]、ま、あの一、私どもはなるべく、あの一、在庫は多く持ちたくないということで、ま、最初は、あの一、えー、1 週間 (I②：うん) で、1 週間ごとにお願		na

		いしようと思ってたんですけど、ま、それだと、10 日ずつ空けて発注するようにしましょう。		
223	バイヤー	ですから、ま、お客様の、あの一、御社のご希望通りで、最初は 2,000。		na
224	I②	はい。		na
225	バイヤー	その後は 5,000 ということで、はい。		na
226	I②	はい。		na
227	I②	<u>Ừm, cảm ơn anh rất là nhiều vì cái điều kiện vừa đưa ra.</u>	<u>うーん、只今提示した条件について、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）に本当に感謝しています。</u>	Pr3a
228	I②	Tuy nhiên là chúng tôi thì không có, <u>như anh đã biết</u> thì chúng tôi <u>không có kho</u> nên là chúng tôi không muốn để hàng tồn。	しかし、（相手を含まない「我々」）は～がない、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）の知っている通り、（相手を含まない「我々」）は倉庫がないので、（相手を含まない「我々」）は在庫品を持ちたくないです。</u>	Pr2a Pr3a
229	I②	Do đó nên là <u>chúng tôi đồng ý</u> với cái đề xuất của anh ạ。	そのため、 <u>（相手を含まない「我々」）は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の</u>	Pr2a Pr6

			相手に用いる二人称／敬称) の提案に同意します。	
230	I②	Tuy nhiên, <u>về cái mặt thời gian</u> thì có thể là 2,000 chiếc đầu tiên ấy thì <u>anh</u> có thể giao hàng cho <u>chúng tôi</u> trong vòng 1 tuần。	しかし、 <u>時間の方は</u> おそらく最初 2,000 枚は（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は（相手を含まない「我々」）に 1 週間で納品できます。	Pr2a
231	I②	Còn từ <u>cái đơn</u> thứ 2 tức là 5,000 chiếc trở đi ấy thì cứ cách nhau 10 ngày <u>anh</u> lại giao cho <u>chúng tôi</u> 1 lần được không <u>anh</u> ?。	2 番目の発注以降は、つまり、5,000 枚以降は 10 日に 1 回（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は（相手を含まない「我々」）に納めてくれること でいいですか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> ?。	Pr2a
232	セラー	Có nghĩa là lần đầu là 2,000 tấm đúng không ạ ?。	つまり、初回は 2,000 枚ということ で正しいですか。	IR4
233	I②	Vâng ạ。	はい。	
234	セラー	Lần, lần thứ 2 là,,	2 回、回目は 5,000 枚です。	
235	I②	5,000 ạ。	5,000 です。	
236	セラー	5,000 tấm。		
237	I②	Vâng。	はい。	
238	セラー	Cách nhau là 10 ngày,,	間隔は 10 日,,	
239	I②	Không ạ。	いいえ。	
240	セラー	đúng không ạ ?。	ということ で正しいですか。	

241	I②	Cái tuần 2,000 tấm đầu tiên ạ, là 1 tuần。	最初の 2,000 枚よ、1 週間です。	
242	I②	Anh (セラー : À) giao hàng trong vòng 1 tuần。	(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) が (セラー : あー) 1 週間で納品します。	
243	I②	Còn tiếp theo、5,000 tấm đấy thì bắt đầu là 10 ngày (セラー : À) được không ạ ?。	次の方は、その 5,000 枚は 10 日で始めても (セラー : あー) いいですか。	
244	セラー	Vâng、về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng ấy (I② : Ủm) thì không có vấn đề gì nhưng mà về thời hạn giao hàng thì tôi muốn bàn thêm với ông。	はい、最小発注数と発注のタイミングについては (I② : はい) 何も問題はないが、納期については私は (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) ともっと協議したいです。	na
245	I②	注文 (バイヤー : はい) 量についてですが、ま、大丈夫 (バイヤー : はい) だと思いますが、でも、納品期 (バイヤー : うん) についてですが、ちょっと相談 (バイヤー : はい) させていただきます。		Pr2b Pr3b
246	I②	Dạ。	はい。	na
247	セラー	Vâng、à、2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến là xuất hàng khỏi kho chúng tôi [xuất hàng khỏi kho chúng tôi を強調] sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng。	はい、あー、最初の 2,000 枚は (相手を含まない「我々」) は発注書もらってから 1 週間後に (相手を含まない「我々」) の倉庫から出荷する予定です。	na

248	セラー	Và sẽ [舌打ち] gửi bằng đường thủy ạ。	それから、船便で送ります。	na
249	I②	Tức là anh nhận được đơn đặt hàng rồi sau 1 tuần anh sẽ gửi hàng。	つまり、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が発注書をもらってから 1 週間後に（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）は商品を送ります。	IR1
250	I②	Tức là,,	つまり,,	
251	セラー	Xuất kho、<xuất khỏi kho>{<}。	出庫、倉庫から出荷します。	
252	I②	<mới xuất kho>{>}thôi ạ ? 。	まだ出庫だけですか。	
253	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
254	I②	Dạ。	はい。	
255	I②	えー、ま、最初の（バイヤー：はい）、最初の（バイヤー：うん）注文ですね、2,000 枚（バイヤー：うん）は、えー、御社から注文書（バイヤー：うん）をもらってから 1 週間後,,		Pr2a
256	バイヤー	1 週間。		NT
257	I②	内の倉庫から出品（バイヤー：うーん）、船で <u>日本に</u> 、ま、出品させていただきたいですが、 <u>大丈夫</u> でしょうか。		Pr5
258	バイヤー	5,000 枚の方は？。		na
259	セラー	Vâng 【 】【 。	はい。	na

260	I②	】】それは2,,		IR4
261	バイヤー	2,000。		NT
262	I②	それは2,000 ですね、はい。		na
263	セラー	Được chưa ạ ?。	いいですか？。	na
264	I②	Vâng。	はい。	na
265	セラー	Vâng, và 5,000 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng。	はい、それから、次の 5,000 枚は発注書をもらってから2週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
266	セラー	Không biết là (I② : Dạ) với cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào ?。	果たして (I② : はい) そのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。	na
267	I②	ま、2 回目から（バイヤー：うん）2,000、あつ、5,000 枚の場合は（バイヤー：はい）、えー、ま、注文書をもらってから2週間後,,		na
268	バイヤー	2 週間。		NT
269	I②	はい、えー、内の倉庫から出品させて（バイヤー：うん）いただきたいですが、よろしいでしょうか。		Pr2b
270	バイヤー	ま、通常は、あの一、注文、ま、発注して7日後には私どもの倉庫に届くもんなんですけどね。		na
271	I②	うーん。		na

272	バイヤー	ですから、ま、御社の倉庫から出るのが7日後ということだと、こちらの倉庫に着くのはもっと遅くなるということですね。		na
273	I②	そうですね。		na
274	I②	À, thông thường ấy thì <u>chúng tôi nhân hàng</u> là trong vòng 7 ngày là sẽ đến được kho của chúng tôi ạ。	あー、通常は（相手を含まない「我々」）が商品を受け取っているのは7日以内に（相手を含まない「我々」）の倉庫に着きます。	Pr2a Pr2b
275	I②	<u>Nhưng trong trường hợp bên anh vừa đề xuất ấy</u> ạ, thì là mất 7 ngày。	しかし、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が只今提案した場合には7日かかります。	Pr2a
276	I②	Tức là mất 1 tuần liền thì anh mới xuất hàng。	つまり、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が出荷するまで1週間もかかります。	Pr2b
277	I②	Nghĩa mà khi cập đến cửa （セラー：À） công ty chúng tôi thì <u>cái thời gian nó</u> trễ hơn rất là nhiều。	つまり、我が社の玄関に届くのは（セラー：あー）、 <u>時間</u> がとても遅くなります。	Pr2a Pr2b
278	セラー	À。	あー。	NT
279	I②	はい。		na

280	バイヤー	はい、ま、納期はそうですね、 ま、最初の 2,000 枚は注文してから 10 日後に、こー、船でも飛行機でも何でもいいですけど、私どもの倉庫に届くと (I②: はい) というのが条件ですね。		na
281	バイヤー	で、後の 5,000 枚についても [咳]、失礼、発注して 2 週間後には、あの一、御社の倉庫から出るのではなくて、こちらに届くようにしていただきたいです。		na
282	I②	<u>Thế thì chúng tôi có 1 cái đề xuất như thế này ạ.</u>	では、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> はこのような提案があります。	Pr2a
283	I②	<u>Rất là mong anh xem xét.</u>	<u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> が検討することを切に願います。	Pr3a
284	I②	Có nghĩa là (セラー: Vàng) kể từ khi mà anh nhận được đơn đặt hàng của chúng tôi thì cái đơn đầu tiên 2,000 chiếc ý ạ, là sau 10 ngày đến được kho [đến được kho を強調] của chúng tôi。	つまり (セラー: はい)、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> が <u>(相手を含まない「我々」)</u> の発注書をもらってから、最初の <u>発注</u> の 2,000 枚よ、10 日後に (相手を含まない「我々」) の倉庫に届きます。	Pr2a Pr2b

285	I②	Còn từ những cái đơn thứ 2, tức là 5,000 chiếc tiếp theo ấy, thì là sau 2 tuần hàng sẽ đến được kho [đến được kho を強調] chúng tôi。	<u>2 番目の発注以降は</u> 、つまり、次の 5,000 枚よ、2 週間後に <u>商品が</u> (相手を含まない「我々」) の倉庫に届きます。	Pr2a Pr2b
286	I②	<u>Anh có thể vận chuyển bằng</u> đường thủy (セラー: À)、đường không hay như thế nào cũng được。	(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる <u>二人称／敬称</u>) は船便 (セラー: あー) でも、航空便でも、何便で <u>運んでも</u> いいです。	Pr2a Pr6
287	I②	Miễn là sau、à、đối với đơn 2,000 chiếc thì sẽ là sau 10 ngày、đối với đơn 5,000 chiếc là sau 2 tuần、hàng sẽ tới kho chúng tôi。	2,000 枚の発注は 10 日後に、5,000 枚の発注は 2 週間後に商品が (相手を含まない「我々」) の倉庫に、あー、届けばいいです。	na
288	I②	<u>Thì không biết là điều kiện đấy</u> thì có được không anh ? 。	<u>果たしてその条件はいいですか、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) ? 。</u>	Pr3a
289	セラー	Vâng、cái điều kiện hàng đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	はい、そのように 10 日後と 2 週間後に (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) の会社の倉庫に商品が届くという条件は (相手を含まない「我々」) は対応できます。	na
290	I②	Ừm。	うーん。	na
291	セラー	Nhưng mà . . . 。	しかし . . . 。	na

292	セラー	Chị dịch đi。	(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) は訳してください。	na
293	I②	あつ、ま、大丈夫です。		na
294	バイヤー	はい。		NT
295	I②	その一、はい、えー、ま、最初の <u>2,000 枚は 10 日間後</u> (バイヤー：はい) 、 <u>5,000、2 回目から 5,000 枚の場合は 2、2 週間</u> 、		Pr2a
296	バイヤー	2 週間。		NT
297	I②	2 週間後、御社のコソウまで、あつ、倉庫まで届く (バイヤー：はい) の条件は大丈夫です、はい。		Pr2b
298	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ là bên bán thì có thể yêu cầu bên mua gia hạn thời hạn giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng thời hạn được (I② : Ủm) vì thời tiết xấu hoặc là vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy。	はい、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は (I② : うーん) 、セラーはバイヤーに対して納期の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	na
299	I②	はい、えー、ま、ただし (バイヤー：うん) 、なんか契約書に、えー、明記、ま、ま、例えば納品期、納品、納期が延長される場合にも記載し		na

		ないといけませんが、例えばフコウコウリョクの場合は,,		
300	バイヤー	フコウコウリョク？。		NT
301	I②	えー、なんか、Force Majeure、なんか、例えばよくない天気とか、 <u>戦争の場合は</u> 、<ま、え>{<}【】。		Pr3a
302	バイヤー	【】<あー>{>}、不可抗力<です>ね>{<}。		Re
303	I②	<あー>{>}、不可抗力ですね、はい。		
304	I②	その場合は、ま、延長させていただきたいですが,,		Pr2b
305	バイヤー	えー、<ま>{<}【】。		na
306	I②	【】<な>{>}ので、契約書に明記しないといけません。		na
307	バイヤー	え、不可抗力は載せても構いません、<はい>{<}。		na
308	I②	<はい>{>}。		na
309	I②	Vâng ạ, <u>những cái điều khoản để có thể chậm giao hàng</u> 、ví dụ như là <u>những cái điều khoản liên quan đến bất khả kháng như là thời tiết xấu</u> (セラー：À) <u>hay là chiến tranh các thứ thì chắc chắn là sẽ được ghi rõ ở trong hợp đồng ạ</u> 。	はい、 <u>納品を遅らせる条項</u> 、例えば <u>悪天候</u> （セラー：あー）、又は <u>戦争などの不可抗力に関する条項は必ず契約書の中に明記されます</u> 。	Pr2a

310	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông ạ.	あー、はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
311	I②	はい（バイヤー：はい）、ありがとうございました。		Pr2b
312	バイヤー	後は、あの一、当社の支払いの条件なんですけれども（I②：はい）、一応 10 日の締め切りで、えー、翌月末銀行に振り込みをさせていただきたいです。		na
313	I②	はい。		na
314	バイヤー	というのでよろしいですか。		na
315	I②	つまり、今月の 10 日に・・・。		IR1
316	バイヤー	10 日の締めで,,		
317	I②	締めで。		
318	バイヤー	翌月末の支払い（I②：はい）、振り込み。		
319	I②	はい。		
320	I②	Ồm, liên quan đến điều khoản thanh toán ấy（セラー：Vâng） thì <u>chúng tôi có đề nghị</u> 。	うーん、支払いの条項に関してよ（セラー：はい）、 <u>（相手を含まない「我々」）は要請があります。</u>	Pr2a
321	I②	Đó là <u>anh</u> sẽ chốt vào ngày mùng 10 của tháng này。	それは、 <u>（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）</u> は今月 10 日に締めます。	Pr2a Pr2b

322	I②	Và <u>chúng tôi sẽ chuyển khoản cho anh</u> vào cuối của tháng sau a。	それから、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)に翌月末に振り込みます。	Pr2a Pr2b
323	セラー	Vâng、ờm、chốt vào cái ngày mừng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	はい、うーん、毎月 10 日に締めることは(相手を含まない「我々」)は同意します。	na
324	セラー	Nhưng mà chúng tôi mong muốn là được chuyển khoản vào cái ngày mừng 10 của tháng sau (I② : Ủm) <笑い>chứ không phải ngày cuối tháng a。	しかし、(相手を含まない「我々」)は月末ではなくて、翌月 10 日に振り込んでもらう (I② : うーん) ことを希望しています。	na
325	I②	そうですね、えーと、ま、10 日 (バイヤー : うん) 、の、ま、締めることは大丈夫ですけど、振り込む日は翌月‘よくがつ’の 10 日で <u>よろしいでしょうか</u> 。		Pr2b Pr5
326	バイヤー	翌月 10 日ですか。		IR4
327	I②	はい。		
328	バイヤー	ま、えー、値段も納入の、えー、数量も、ま、納期の方も考慮していただきましたので、ま、それでは、支払いの条件については御社のおっしゃる通り毎月 10 日の締めで、えー、翌月 10 日に支払い		na

		(I②: はい) させていただくと。		
329	I②	はい。		na
330	バイヤー	ま、それでいかがですか。		NT
331	I②	Thì <u>tất cả những cái điều khoản như là giá cũng như là thời hạn thanh toán rồi thời điểm giao hàng thì cảm ơn anh</u> vì đã có cái phần nào đó nhường <u>cho bên em</u> 。	えーと、価格ならびに支払いの期限、それから納品のタイミングなどの条項については（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）が（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）側にある程度譲歩してくれたことに感謝しています。	Pr2a Pr2b Pr8
332	セラー	À。	あー。	NT
333	I②	Thì bên em、cái phần liên quan đến điều khoản thanh toán <u>này thì bên em</u> rất là đồng ý với cái ý kiến là chốt vào ngày 10 tháng này và <u>bên em sẽ chuyển khoản</u> vào ngày mùng 10 tháng sau ạ。	えーと、（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）側、この支払いの条項に関する部分は（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）側は、今月 10 日に締めて、それから（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）側が翌月 10 日に振り込むという意見にとっても同意します。	Pr2a Pr2b Pr8
334	セラー	Dạ vâng、cảm ơn ông。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na

335	I②	Cảm ơn anh rất là nhiều。	(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 本当にありがとうございます。	na
336	I②	はい。		Pr7

J氏 場面①				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Vâng ạ, thứ nhất là về giá cả.	はい、まずは価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên cái sản phẩm hay không.	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	J①	À.	あー。	na
4	セラー	Nếu mà không thêm tên doanh nghiệp thì cái giá mà chúng tôi mong muốn là 185 yên 1 chiếc.	もし企業名を載せないなら、（相手を含まない「我々」）が望む価格は1枚185円です。	na
5	J①	はい、えーと、まずは値段（バイヤー：はい）に関しましては、あの一、もし、えーと、商品に企業名称載ってない場合は、えーと、180円（バイヤー：うーん）1枚の、という値段、の値段で今希望、あの一、期待<しております>{<}		Pr2b Pr3b
6	バイヤー	<180円>{>}？。		Re
7	J①	<ひゃ>{<}【【。		
8	バイヤー	】】<企>{>}業名称がない<場合>{<}？。		
9	J①	<ない場>{>}合は、はい。		
10	バイヤー	で、180。		
11	J①	185・ひゃくはちじゅうご’。		
12	バイヤー	あつ、5 [↑] 。		

13	J①	185‘いち はちご’。		
14	バイヤー	185‘いち はちご’ですね、はい。		
15	J①	すみません。		
16	バイヤー	ま、一応これは、あの一、お客様に無料で差し上げる品物ですので (J① : はい) 、会社の名前がないと宣伝に (J① : はい) ならないですね。		na
17	J①	<Vàng>{<} 【 【。	はい。	na
18	バイヤー	】】<です>{>}から、会社の名前を入れていただくということとは必要です。		na
19	J①	Vàng、trước mắt <thì>{<} 【 【。	はい、とりあえずは。	na
20	バイヤー	】】<で>{>}、後、会社の名前は、あの一、ちょっと長くて、10 文字になります。		na
21	J①	はい。		na
22	J①	Vàng、trước hết là <u>tôi khẳng định một chút là đây là sản phẩm mà chúng tôi đem đi</u> 、à、là để biếu cho khách hàng。	はい、まずは、 <u>私はちょっと断言しますが</u> 、これは (相手を含まない「我々」) が顧客に差し上げるため、あー、持っていく商品です。	Pr2a Pr3b
23	セラー	Vàng。	はい。	NT
24	J①	Nên chắc chắn là phải có tên của công ty <u>chúng tôi</u> rồi。	そのため、必ず <u>我が社</u> の名前を載せる必要があります。	Pr2a
25	セラー	Vàng。	はい。	NT
26	J①	Và tên của công ty là khoảng 10 chữ ạ。	それから、会社名は 10 文字ぐらいです。	Pr2b

27	セラー	Dạ vàng, 10 chữ đúng không ạ ?。	はい、10 文字で正しいですか。	na
28	J①	あー、10 文字で<すね>{<} ?。		G1
29	バイヤー	<10>{>} 文字ですね、<はい>{<}。		na
30	J①	<10 chữ>{>}。	10 文字。	na
31	セラー	Vàng, thưa ông là 10 chữ thì trong trường hợp in tên mà không phải thêu, thì giá sẽ là 187 yên ạ。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 187 円になります。	na
32	J①	はい、はい、えー,,		na
33	セラー	In tên ý。	名前をプリントしますよ。	na
34	セラー	Không phải thêu。	刺繍ではありません。	na
35	J①	10 字で、あの一、もし、ただ、あの一、 <u>タオル</u> に印刷 (バイヤー: うん) だけでは 187 円。		Pr2a Pr2b
36	バイヤー	うん。		NT
37	J①	で、シュウシ [刺繍の言い間違い] . . . 。		na
38	J①	Nếu mà thêu thì đắt hơn à ?。	刺繍ならより高くなりますか。	IR1
39	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
40	J①	シュウシの場合はもっと、<え>{<} 【 Ⅰ】。		Re
41	バイヤー	Ⅰ】 <シュ>{>} ウシ ?。		
42	J①	あの一、なんだっけ。		

43	J①	シュウシ、刺繍、あつ、<刺繍、ごめんなさい>{<},,,。		
44	バイヤー	<あ、刺繍ね、はい>{>}。		
45	J①	刺繍、はい。		
46	J①	刺繍は（バイヤー：うん）もつと <u>値段</u> が高くなるんです（バイヤー：はい）けども。		Pr2a
47	セラー	Vàng, thế trong trường hợp thuê thì sẽ đắt hơn。	はい、えーと、刺繍の場合はより高いです。	na
48	セラー	Giá sẽ là 190 yên 1 chiếc。	価格は1枚190円になります。	na
49	J①	はい。		na
50	セラー	Vàng, và giả sử dùng cái sản phẩm này trong vòng 1 năm tới thì chia ra mỗi tháng chưa đến 16 yên。	はい、それから、この商品をこれから1年間使うとしたら、割ると毎月16円未満です。	na
51	J①	はい。		na
52	セラー	Và mỗi ngày, tính ra mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日、計算すると毎日0.5円ぐらいにしかありません。	na
53	J①	16 yên 1 tháng và 0.5 yên 1 ngày。	1ヶ月16円、それから、1日0.5円。	IR1
54	セラー	Dạ vàng。	はい。	
55	J①	Vàng。	はい。	
56	J①	はい、えー、刺繍の場合は190円の値段なんです、もし1年間で使ったら1ヶ月は16円で、1日は、えーと、<笑いながら>0.5円で（バイヤー：<笑い>）、あの一、 <u>お客さん</u> が使		Pr2a Pr2b

		えるなん、あの一、ということもあるんですけども。		
57	バイヤー	あの一、それはどの色でも一緒ということですか。		na
58	J①	Cái này thì màu nào cũng như vậy đúng không ạ ?。	これはどの色でも一緒ですか。	na
59	J①	<u>Không có phân biệt giá thành giữa các màu ?。</u>	色別の価格はありません？。	Pr2a
60	セラー	À, dạ vâng, đúng rồi ạ。	あ一、はい、そうです。	na
61	J①	はい、え一、一緒なんです。		Pr2a
62	バイヤー	ま、あの一、宣伝なので、10 文字は必ず欲しいですね。		na
63	J①	はい。		na
64	バイヤー	で、ま、ただ、刺繍じゃなくても 10 文字あればいいと (J①: はい) すると、え一、何か他の方法はありますか。		na
65	J①	あ、あの一、なんか、え一と、印刷と刺繍以外の名前を付ける、付け方ということなんです。		IR1
66	バイヤー	うん、ま、あの一、はい。		
67	J①	Tức là <u>bác ấy bảo</u> chắc chắn là phải 10 chữ <u>anh a</u> 。	つまり、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は必ず 10 文字でなければならぬと言いました、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 。	Pr2a Pr4 Pr8

68	セラー	Vâng。	はい。	NT
69	J①	Bởi vì <u>đây là sản phẩm để</u> tuyên truyền <u>cho công ty</u> 。	なぜなら、 <u>これは会社の宣伝のための商品</u> だからです。	Pr2a
70	J①	Thì nếu mà ngoài cái cách là in và thêu ra thì <u>mình</u> còn có cách nào ?。	えーと、もし、プリントと刺繍の方法以外に、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) はどんな方法がありますか。	Pr2a Pr2b Pr4
71	セラー	In và thêu、ngoài 2 cái đấy ?。	プリントと刺繍、その2つ以外に？。	na
72	J①	Ừm。	うーん。	IR4
73	セラー	Mục đích là、của họ là để giảm cái giá thành sản phẩm xuống đúng không ạ ?。	彼らの目的は商品の価格を下げるということで正しいですか。	na
74	J①	Em có nên hỏi câu đấy không nhỡ<笑い> ?。	(自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) はその質問をすべきですかね。	IR1 IR2
75	セラー	Ừm、thì、<chị cứ>{<} 【 Ⅰ】。	うーん、えーと、(自分と同年代、又は自分の姉の年代の女性の相手に用いる二人称／敬称) はそのまま。	na
76	J①	Ⅰ Ⅰ <OK>{>}。		na
77	J①	<u>あの一、すみません。</u>		Pr3a
78	J①	ちょっと先の (バイヤー：はい、はい) ご質問にちょっと (バイヤー：うん) 詳しく (バイヤー：はい)、あの一、説明させていただきたいですけど		Pr4 Pr5

		も、えーと、つまり、印刷と刺繡以外のやり方として<は>{<}【】。		
79	バイヤー	】】<ま>{>}、以外というか、あの一、今は185円、7円と190円で<すね>{<}。		na
80	J①	<そう>{>}、そうですね、はい。		na
81	バイヤー	ということです。		na
82	J①	はい。		na
83	バイヤー	ま、それ以外の<<少し間>><方法>{<}【】。		na
84	J①	】】<値段>{>} [↑] ?。		na
85	バイヤー	値段というか、もっと合理的な方法 (J①: あー、はい、はい) があるんですか<というんですね>{<}。		na
86	J①	<もっと安いとか>{>}。		na
87	バイヤー	うん、そう。		na
88	J①	Đúng rồi.	そうです。	G1
89	J①	Tức là<笑い><đúng như anh nói ấy>{<}。	つまり、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) が言った通りです。	Pr7
90	セラー	<<笑い>À, đúng là về giá>{>} gì ?。	あー、価格についてということ で正しいですか。	na
91	J①	Vâng.	はい。	IR4

92	セラー	Vâng, thưa ông, vậy thì sẽ có 1 cái phương pháp là chúng ta sẽ chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ thôi。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、では、(相手を含む「我々」)が10文字ともプリントのインクを1色だけ使うという方法があります。	na
93	J①	Ừm。	うーん。	na
94	セラー	Cụ thể ở đây sẽ là màu đen。	具体的にはここは黒になります。	na
95	J①	はい。		na
96	J①	Thì, thì giá thành thế nào?。	えーと、えーと、価格はどうですか。	IR3
97	セラー	Vâng, nếu như vậy thì in 10 chữ màu đen, giá sẽ là 185 yên 1 chiếc。	はい、そうであれば、10文字を黒でプリントすると、価格は1枚185円になります。	na
98	J①	はい、そうですね、はい、えーと、ま、他の、 <u>他の方法ではない</u> (バイヤー: うん) <u>かもしれないですけど</u> 、えーと、10字で、えーと、ブラック色,,		Pr2b Pr3a
99	バイヤー	黒、はい。		NT
100	J①	黒、黒(バイヤー: はい)、あの一、黒色では(バイヤー: うん)、えーと、印刷で185円,,		na
101	バイヤー	185円ね。		NT
102	J①	でもできると思<いますけども>{<}		na

103	バイヤー	<それは、あの一>{>}, フェイスタオルの色はどの色でも一緒ですか。		na
104	J①	後ろ、<あの一>{<} 【 【。		IR1
105	バイヤー	】 】<フェイス>{>} タオル<の色はどの色でも一緒>{<}。		
106	J①	<フェイスタオルの色の、あの一>{>} 変わっても、ね。		
107	バイヤー	え。		
108	J①	Tức là khăn màu thế nào đi chăng nữa thì <u>chữ</u> cũng vẫn là <u>màu đen</u> thôi à ?。	つまり、タオルのどの色でも <u>文字</u> はそのまま <u>黒</u> だけですか。	Pr2a Pr2b
109	セラー	À, vâng, đúng rồi ạ。	あー、はい、そうです。	na
110	セラー	Màu khăn thì không ảnh hưởng gì。	タオルの色は何の影響もありません。	na
111	J①	そう、そう、あの一、はい、タオルの色 (バイヤー: うん) 関係ないで,,		na
112	バイヤー	で、<10、10 文字>{<} ?。		na
113	J①	<文字の色は>{>} 一緒。		Pr2a
114	バイヤー	はい。		na
115	J①	はい。		na
116	バイヤー	それで、10 文字でということ<ですね>{<}。		na
117	J①	<10>{>} 文字です、はい。		IR4
118	J①	10 <u>cũng vẫn như vậy</u> ?。	10 <u>もそのまま</u> ?。	Pr2a Pr2b

119	セラー	Đúng rồi, <10 chữ>{<}>。	そうです、10 文字です。	na
120	J①	<Bác ấy>{>} confirm lại một chút là 【 】【 】。	<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は～ちよつともう一度確認します。	Pr2a Pr4 Pr8
121	バイヤー	】】と、ま、プリントですと、ま、洗うと消えてしまうような気がしますけど、その点はどうですか。		na
122	J①	はい[↑]、プリントすると？。		IR1
123	バイヤー	えー,,		
124	J①	すみません。		
125	バイヤー	洗うと、プリントだと<洗ってしまうと、ま、あの一>{<}&,,		
126	J①	<薄くなってしまうということ>{>} [↑] 。		
127	バイヤー	消えてしまうような<気もしないでもないね>{<}>。		
128	J①	<そう、そうかもしれない>{>}。		
129	バイヤー	その点はどうですかね。		
130	J①	Ừm, <u>bác ấy đang hỏi một chút là nếu mà in ấy, print thì sợ là trong quá trình giặt ấy thì nó phai màu</u> (セラー：Vâng) <u>cái chữ tên công ty đấy</u> không ý, vàng。	うーん、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は、もしプリントすればよ、プリントだと、洗濯する間に、 <u>会社名の文字の色が</u> 薄くなる (セラー：はい) 懸念が	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8

			あるか <u>を</u> ちょっと聞いていま す。	
131	セラー	Vâng, thưa ông là sau 1 năm thì cái phần chữ này sẽ bị mờ đi。	はい、(年配の男性の相手に用 いる二人称／敬称≈Mr) に申し 上げますが、1 年経ったらこの 文字は薄くなります。	na
132	セラー	Nhưng mà tuy nhiên là cái độ mờ của nó là cũng không đáng kể đâu ạ。	しかし、ですが、薄くなる度合 いもそれほどでもないです。	na
133	J①	はい、やっぱり、ま、1 年後 (バ イヤー：うん)、あの一、 <u>使っ たら</u> 、あの一、文字が、 <u>黒</u> の文 字がちょっと消えてしまいま すけれども、でも、そんなに、 あの一、<笑い>薄くならない と思うんですが (バイヤー： はい)、ま、まだはつきり、ま だ何とか見える<と思います >{<}。		Pr2a Pr2b
134	バイヤー	<ま、1 年間>{>}は持つという (J①：はい、はい) ことす ね。		na
135	J①	Tức là trong vòng 1 năm thì vẫn OK đúng không ?。	つまり、1 年間はまだ OK とい うことで正しいですか。	na
136	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
137	J①	はい、あの一、つまり、あの一、 <u>他の言い方では</u> 、1 年間で、あの一、 <u>洗い続ければ消</u>		Pr2a

		<u>えない</u> （バイヤー：＜笑い＞） ということです。		
138	バイヤー	はい、ま、1年持てば大丈夫です ね。		na
139	J①	Cũng chỉ cần 1 năm là được。	1年で大丈夫です。	Pr2b
140	バイヤー	はい、じゃ、価格については プリントで、えー、黒の10文字 で（J①：はい）、1枚185 円、		na
141	J①	そうですね。		na
142	バイヤー	ということによろしいです ね。		na
143	J①	Vâng, bác ấy confirm, <u>bác ấy muốn xác nhận một chút là</u> （セ ラー：Vâng）tức là như vậy là <u>khăn màu nào cũng như vậy này</u> （セラー：Vâng）、in lên là màu đen 10 chữ thì giá thành là 185 yên。	はい、（自分の父親より年配の 第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle）は確認、（ <u>自分の父親 より年配の第三者に用いる三 人称／敬称≈uncle</u> ）はちょっと 確認したいが（セラー：はい）、 それは、つまり、 <u>タオルはどの 色でも一緒に</u> （セラー：はい）、 プリントするのが黒で、10文字 だと、価格は185円です。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
144	セラー	Vâng, được ạ。	はい、いいです。	NT
145	セラー	Ờ thì, ông có thể đi tìm hiểu giá của các cơ sở sản xuất khác。	えー、えーと、（年配の男性の 相手に用いる二人称／敬称 ≈Mr）は他の生産施設の価格を 調べてみてもいいです。	na

146	セラー	Thì cũng không có chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu ạ<笑い>。	えーと、我が社より安いところはありませんよ。	na
147	セラー	Và tôi cam đoan là cái giá mà chúng tôi đưa ra cũng sẽ là phù hợp nhất。	それから、私は（相手を含まない「我々」）が提示した価格は最適になることを保証します。	na
148	J①	はい、えーと、 <u>もちろん</u> お客さんは色々な会社に、あの一、他の企業にも、あの一、お値段のこともご参考できると思うんですが、えー、我々の製品のお値段は多分市場で一番安い<バイヤーと2で笑い>、あの一、と言えるでしょう、はい。		Pr2a Pr2b
149	バイヤー	はい、で、ま、後は、発注数なんですけれども、えー、私もは、あの一、倉庫がありませんので、ま、あの一、お客様に配るのは1度ではないですね。		na
150	J①	はい。		na
151	バイヤー	ですから、えー、ま、1回では200枚納入していただければいいですけどね。		na
152	J①	Vâng, <u>tôi thì cũng hơi gặp khó khăn một chút là</u> , về cái việc là, à, tức là <u>khi chúng tôi đặt hàng</u>	はい、 <u>私もちょっと困って</u> いますが、それは、あー、つまり、 <u>（相手を含まない「我々」）が</u> <u>（自分と同年代、又は自分の兄</u>	Pr2a Pr2b Pr3a

		<u>bên anh ý a</u> 、chúng tôi không có chỗ để、kho chứa。	<u>の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 側に発注する時</u> <u>よ、(相手を含まない「我々」)</u> <u>は置く場所、収納する倉庫が</u> <u>ありません。</u>	
153	セラー	À。	あー。	NT
154	J①	Về số lượng khách hàng không quá nhiều。	顧客の数についてはそれほど多くないです。	na
155	セラー	Vâng。	はい。	NT
156	J①	Thì là <u>một lúc có thể lấy được</u> <u>nhiều số lượng bên anh thì</u> mỗi 1 lần khoảng <笑いながら>200 chiếc thì không biết <u>có được không a</u> ?。	えーと、 <u>一度に(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) 側に仕入れる数は多くても 1 回 200 枚ぐらいだが、果たしていいですか。</u>	Pr2a Pr3a Pr5
157	セラー	Mỗi lần 200 chiếc ạ ?。	毎回 200 枚ですか。	na
158	J①	Vâng。	はい。	IR4
159	J①	1 回 200 枚 ?。		G1
160	バイヤー	そうです。		na
161	J①	<Vâng、 <u>200 chiếc</u> >{<}\。	はい、 <u>200 枚です。</u>	Pr2a
162	バイヤー	<1 回 200 枚>{>}\ずつの発注ですね。		na
163	J①	<u>Chúng tôi</u> đặt hàng<笑い>có 200 chiếc thôi đấy ạ、ạ vâng。	<u>(相手を含まない「我々」)</u> は 200 枚だけ発注しますよ、はい。	Pr2a Pr2b
164	セラー	200 chiếc 1 lần thôi đúng không ?。	1 回 200 枚だけで正しいですか。	na
165	J①	Vâng、200 chiếc 1 lần thôi ạ。	はい、1 回 200 枚だけです。	IR4

166	セラー	Vâng, về cái số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi phải đặt, à, phải nhận 1,000 chiếc [1,000 chiếc を強調] cho 1 cái đơn hàng cơ ạ。	はい、発注数については通常（相手を含まない「我々」）は1回の発注に当たって1,000枚も発注、あー、引き受けなければなりません。	na
167	セラー	Tuy nhiên thì đây cũng là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với cái số lượng là 500 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は500枚の数量で対応できます。	na
168	セラー	Thì ông xem cái số lượng 500 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように1回500枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na
169	J①	そうですね、普段は、あの一、弊社の（バイヤー：うん）、あの一、発注、あつ、受け取れる発注数[かず]、製品数[かず]は1,000枚<なんですけども>{<},,		Pr2a Pr4
170	バイヤー	<多いですね>{>}。		NT
171	J①	えーと、ただ、今回は初めて、あの一、なんか御社からの発注なので、えーと、500枚ぐらいはよろしいでしょうか。		Pr2a Pr5 Pr7
172	バイヤー	ま、500枚でも、それでもかなり多いですね。		na

173	バイヤー	何とか、あの一、もう少し小刻みに納めていただくことはできませんか。		na
174	J①	Vàng, vàng, <u>đúng là 500 chiếc</u> thì <u>thực ra với chúng tôi rất là khó khăn trong việc</u> (セラー : Dạ) <笑い> <u>cắt giữ</u> 。	はい、はい、正に 500 枚だと、(相手を含まない「我々」)にとって保管は実にとっても難しいです。	Pr2a Pr2b
175	J①	Cho nên là không biết là <u>anh có thể là</u> <笑い> <u>có cách nào</u> để mà, à, cho con số này thích hợp với điều kiện hoàn cảnh của chúng tôi được <u>không a</u> ?。	そのため、果たして (<u>自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称</u>) はその数字が (相手を含まない「我々」) の状況に適切に、あー、なるように、 <u>何か方法がありますか</u> 。	Pr2a Pr5
176	セラー	Ồ, thưa ông là tối thiểu mỗi đơn hàng chúng tôi phải đạt 500 chiếc thì chúng tôi mới có cái lợi nhuận trong đấy。	えー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、1 回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」) がその中から採算が取れるように、(相手を含まない「我々」) は最低でも 500 枚達しなければなりません。	na
177	J①	そうですね、ちょっと、あの一、 <u>ご理解いただきたいのは</u> 1 回の発注は 500 枚にならないと、ちょっと <u>弊社</u> の利益にならないので、本当に、はい。		Pr2b Pr2a Pr4
178	バイヤー	うーん、そうですか。		NT

179	バイヤー	[シーと息を吸う] ま、あのー、全部で、こー、1 万枚ぐらい私ども考えているんですね。		NT
180	J①	はい。		na
181	バイヤー	えー、で、私どもとしてはゆっくり 200 枚ずつ 50 回、1 年かけてお客様に配ろうと (J①: はい) と思ってるんです。		na
182	バイヤー	ですから、ま、何とか 200 枚でお願いできればと思うんですけどね。		na
183	J①	Vâng, <u>trên thực tế thì</u> theo dự định của chúng tôi ấy ạ, theo dự định của chúng tôi thì chúng tôi muốn là trong vòng 1 năm đặt 60 lần, mỗi lần 200 chiếc <u>với công ty của anh</u> 。	はい、 <u>実は</u> 、(相手を含まない「我々」)の予定よ、(相手を含まない「我々」)の予定では、(相手を含まない「我々」)は <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)の会社</u> に 1 年 60 回、毎回 200 枚発注したいです。	Pr2a Pr3b
184	J①	Thì không biết với cái con số như thế thì <u>anh</u> có thể suy nghĩ một chút không ạ ?。	えーと、果たしてそのような数字では、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> はちょっと考えてくださいますか。	Pr2a Pr2b
185	セラー	À, có nghĩa là bên ông ấy là 1 năm đặt 60 lần。	あー、つまり、(年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称	Re

			≈Mr) 側は 1 年 60 回発注します。	
186	J①	はい、1 年間<60 回で>{<}？。		
187	セラー	<Mỗi lần 200 chiếc đúng>{>}không ạ？。	毎回 200 枚で正しいですか。	
188	バイヤー	うん [↑] 。		
189	J①	あの一、1 年間【 1】。		
190	バイヤー	】 1 年間 1 万枚ですね。		
191	J①	あつ、1 年間 1 万枚。		
192	バイヤー	1 万枚 (J①：あー、はい) 、 トータル 1 万枚で (J①：はい)、 20、200 枚 50 回 (J①：はい) を考えて<いますね>{<}。		
193	J①	<あ、50 回>{>}ですね。		
194	J①	ごめんなさい、はい。		
195	J①	Vâng, tức là, đúng rồi。	はい、つまり、そうです。	
196	J①	Tổng số sẽ là 1 năm chúng tôi sẽ đặt là 10,000<chiếc>{<}。	総数は、（相手を含まない 「我々」）が 1 年間発注するの は 1 万枚になります。	
197	セラー	<10>{>},000 chiếc。	1 万枚。	
198	J①	Nhưng mà số lượng của mỗi 1 lần thì nó hơi ít một chút、là khoảng 200 chiếc (セラー：À) chia làm 50 lần ạ。	しかし、1 回数はちょっと少 なくて、200 枚ぐらいで (セラ ー：あー)、50 回に分けます。	

199	セラー	À, ừm, thưa ông là nếu mà riêng cái đơn hàng đầu tiên ý là 200 chiếc và từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	あー、うーん、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、もし、最初の発注だけが 200 枚で、2 回目以降の発注が 500 枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
200	セラー	Tuy nhiên là mỗi lần mà 200 thì thực là khó với chúng tôi, vâng。	しかし、毎回 2,000 枚だと、（相手を含まない「我々」）にとって本当に難しいです、はい。	na
201	J①	はい、えーと、ちょっと、ご注文は、あの一、本当に、その一、そうですね、えーと、我々の今、あの一、おん、あの一、へい、 <u>弊社の状況としては</u> （バイヤー：はい）、初めての発注は 200 枚 1 回でも大丈夫ですが（バイヤー：うん）、で、もし、できれば、しかい[次回の言い間違い] から 500 枚で、えー、<1 回>{<} 【 Ⅰ。		Pr2a Pr2b Pr4
202	バイヤー	ⅠⅠ <次回>{>}から？。		Re
203	J①	2 回、<2 回目から>{<},,		
204	バイヤー	<2 回目の発注>{>}？。		
205	J①	はい、2 回目から（バイヤー：はい）、えー、500 枚で、えー、1 回の発注（バイヤー：うん） <u>はいかがでしょうか。</u>		Pr5

206	バイヤー	そうですか、ま、分かりました。		na
207	バイヤー	ま、ただ、えー、私どもはなるべく、あの一、在庫をたくさん持たないようにしたいと思ってますので、ま、最初は200枚だと1週間ごとをお願いしようと思ってたんですけど、ま、それだと10日ずつ空けて発注するようにしますね。		na
208	J①	あー、はい。		na
209	バイヤー	ですから、ま、一応御社の希望通りで、最初は200枚(J①:はい)、1回目200枚で、後は500枚ということ(J①:はい)でよろしいですか。		na
210	J①	はい、あの一、1回目のちゅ、えー、発注の後、10日間ぐらい2回目で<よろ>{<}【【。		IR1
211	バイヤー	】】<うーん>{>}、ま、200枚の後は、200枚切れる分としては1週間<考えたので>{<},,		
212	J①	<あー、1週間>{>}。		
213	バイヤー	500枚になってからは10日おきということですね。		
214	J①	あー、分かりました、はい。		
215	J①	Tức là, thôi được rồi。	つまり、まあ分かりました。	na

216	J①	Bây giờ theo như là tôi đang, những cái suy nghĩ <u>trong đầu của tôi hiện nay</u> thì chẳng hạn như là với cái 1 lần đặt là 200 chiếc thì trong vòng 7 ngày <u>là chúng tôi có thể gọi là tặng, biếu xong chỗ sản phẩm đó.</u>	今私が、 <u>今私の頭の中にある</u> 考 えでは、例えば、1 回 200 枚の 発注だと 7 日以内に <u>(相手を含 まない「我々」)</u> はその商品の 分を全部贈り、 <u>差し上げられま す。</u>	Pr2a Pr3a Pr3b
217	J①	Thế nhưng mà nếu mà 500 chiếc thì thành ra là 10 ngày 1 lượt <u>chúng tôi sẽ đặt hàng.</u>	しかし、500 枚だと、その結果 として、 <u>(相手を含まない 「我々」)</u> は 10 日に 1 回 <u>発注 します。</u>	Pr2a
218	セラー	À, tức là lần đầu là 200 chiếc.	あー、つまり、初回は 200 枚で す。	na
219	セラー	Và lần thứ 2 là 500 chiếc và cách nhau là 10 ngày một.	それから、2 回目は 500 枚で、 間隔は 10 日ずつです。	na
220	J①	つまり、えーと、1 回目（バイヤー：うん）の <u>発注は 200 枚</u> ですが、えーと、その後のとっ、その後の 10 日間ぐらい、えー、2 回目 500 枚という、		Pr2a
221	バイヤー	そう。		na
222	J①	意味ですね。		na
223	バイヤー	ま、200 枚 1 週間で 500 枚で、そこからは 5、あつ、10 日ずつ 500 枚<ということですね>{<}		na
224	J①	<Vâng, đúng rồi đấy ạ>{>}。	はい、そうです。	G1

225	J①	Tức là 200 chiếc、sau đó nghỉ、 tức là trong <u>cái khoảng đấy là 1 tuần</u> 。	つまり、200 枚で、その後は止まって、つまり <u>その間は 1 週間</u> です。	Pr2a
226	セラー	Vâng。	はい。	NT
227	J①	Xong sau đó đặt tiếp 500 và cứ thế 10 ngày <u>500</u> (セラー : À) 、 <u>10 ngày 500</u> 。	で、その後はまた 500、そのまま 10 日 500 (セラー : あー) 、 10 日 500 発注します。	Pr2a
228	セラー	À、thưa ông、về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và cái thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì ạ。	あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) 、最小発注数と発注のタイミングについては何も問題はありません。	na
229	セラー	Tuy nhiên là tôi cũng、về cái thời hạn giao hàng thì tôi muốn bàn thêm với ông。	しかし、私も、納期については私は(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) ともっと協議したいです。	na
230	J①	はい、えーと、以上、あの一、最低、えー、の発注の枚数のことと、あの一、期間のことはよく理解しております。		Pr2b
231	バイヤー	はい。		NT
232	J①	えー・・・。		na
233	J①	Thời hạn đưa hàng à ? 。	商品を引き渡す期限ですか。	IR1
234	セラー	Thời hạn giao hàng。	納期。	
235	J①	Thời hạn giao hàng。	納期。	
236	J①	はい、えーと、次、えー、次には、あの一、そうですね、納品の時期について (バイヤー :		Pr2b

		はい) ちょっと詳しく、あの一、少し詳しく話したいと思います。		
237	セラー	Vâng, à, 200 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến là xuất hàng khỏi kho chúng tôi sau 1 tuần kể từ khi mà nhận được cái đơn đặt hàng và sẽ gửi bằng đường thủy ạ。	はい、あ一、最初の 200 枚は(相手を含まない「我々」)は発注書をもらってから 1 週間後に(相手を含まない「我々」)の倉庫から出荷して、船便で送る予定です。	na
238	J①	Vâng。	はい。	na
239	J①	はい、え一、初めての 200 枚(バイヤー: はい)なんですけども、あの一、発注、あの一、御社からの発注を受けてから、1 週間で出荷して、船便でよろしいでしょうか。		Pr2a Pr2b Pr5
240	バイヤー	1<週>{<}【【。		NT
241	J①	】】<発>{>}注してから、発注してから 1 週間で、我、あの一、我々の工場を出荷して。		na
242	バイヤー	その出荷時間が 1 週間<ということ>{<}。		na
243	J①	<1 週間>{>}、はい。		IR4
244	バイヤー	うーん。		
245	J①	船便で,,		
246	バイヤー	船便で。		
247	J①	もよろしいですか。		

248	バイヤー	ま・・・。		
249	セラー	Được chưa ạ ? 。	いいですか。	na
250	セラー	Vàng, và với 500 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi nhận được cái đơn đặt hàng。	はい、それから、次の 500 枚は発注書をもらってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
251	J①	はい、はい、<えー>{<} 【 【。		na
252	セラー	】 】 <Vàng>{>}、không biết là thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào ạ ? 。	はい、果たして、そのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。	na
253	J①	はい、5、えー、2 回目、えー、2 回目の発注で 500 枚なんですけども、発注してから、えー、2 週間、<笑い>ちょっと<時間がかかりすぎて>{<}、		Pr2a Pr2b
254	バイヤー	<2 週間、うーん>{>}。		NT
255	J①	しまったんですけども、あの一、 <u>しまうんですけども</u> 、はい、ま、 <u>それも船便で</u> <よろしいですか>{<}。		Pr3a
256	バイヤー	<<笑いながら>ま、通常は>{>}、あの一、発注して 1 週間後には我々の倉庫に届くものなんですけどね。		NT
257	J①	はい。		na
258	バイヤー	ま、御社の倉庫から出るのが、えー、7 日後ということだと、		na

		我々の倉庫に着くのはもっと遅くなるということ (J①: はい) ですね、うん。		
259	J①	<u>Bác ấy đang bảo là đúng là, tức là từ lúc đặt hàng là 1 tuần này thì anh mới xuất hàng sang bên em</u> thì để sang đến bên phía Nhật thì phải mất 1 tuần nữa、 đến tận kho của chúng tôi (セラー: À) lại mất thêm thời gian nữa。	<u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 ≈uncle)</u> は、正に、つまり、 <u>発注してから 1 週間後にやっと (自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) が (自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称) 側に出荷すれば、日本に届くの</u> にさらに 1 週間かかって、(相手を含まない「我々」) の倉庫に (セラー: あー) 届くのさらに時間がかかる <u>と言っています</u> 。	Pr2a Pr4 Pr8
260	セラー	Vâng。	はい。	NT
261	J①	Vâng。	はい。	na
262	バイヤー	ま、納期は、ですから、ま、最初の 200 枚は、そうですね、ま、とっ、注文して 10 日後、注文して 10 日間で、あの一、送り方は船でも飛行機でも何でもいいですけど、私どもの、と、倉庫に届いてほしいというのが条件ですね。		na

263	J①	Vâng, cái 200, 200 chiếc đầu tiên ý thì <u>chúng tôi</u> mong là có thể là không cần phải bằng đường thủy hoặc đường máy bay cũng được, trong vòng 10 ngày làm thế nào đến được kho của chúng tôi。	はい、200、最初の 200 枚よ、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は、 船便ではなくてもいいし、又は 飛行機でもいいが、何とかして 10 日以内に（相手を含まない 「我々」）の倉庫に届くことを 望んでいます。	Pr2a Pr2b
264	セラー	Là sau 10 ngày ?。	10 日後ですか。	na
265	J①	Sau 10 ngày。	10 日後です。	IR4
266	バイヤー	で、後 500 枚の方についても、 うん、発注して 2 週間後には、 あの一、御社の倉庫から出る のではなくて、我々の倉庫 (J ①: はい) に届くよう、そうい うふうにしていきたい。		na
267	J①	それも船便でも、あの一、航 空便でも、あの一、<構わない >{<} ?。		IR1
268	バイヤー	<ま、そこは>{>}、はい。		
269	J①	構わない？。		
270	バイヤー	はい。		
271	J①	はい。		
272	バイヤー	あの一 (J①: はい) 、こちら に届く期間が,,		
273	J①	<2 週>{<} 【 【。		
274	バイヤー	】 】 <最初>{>}は 10 日間、次 は 2 週間後 (J①: はい) を守 っていただきたい。		

275	J①	Đến cái 500 chiếc tiếp theo thì thôi không cần quan tâm là đường thủy hay đường biển, à, quên, đường thủy hay là đường hàng không ạ, thì trong vòng 2 tuần là phải đến được kho của <u>bác ấy</u> .	次の 500 枚は水上輸送、又は船便、あー、しまった、船便、又は航空便に関係なく、2 週間以内に（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 <u>≈uncle</u> ）の倉庫に届かなければなりません。	Pr2b Pr4 Pr8
276	セラー	À。	あー。	NT
277	J①	Là phải đến được tận kho của bác ấy。	（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称 <u>≈uncle</u> ）に届かなければなりません。	na
278	セラー	Vâng, tôi hiểu rồi。	はい、私は分かりました。	na
279	セラー	Vâng, vậy thì, cái điều kiện hàng đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	はい、では、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称 <u>≈Mr</u> ）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
280	J①	はい、えー、先ほどの、あの一、ちょっと御社の倉庫まで、えー、1 週、えー、10 日間と 2 週間（バイヤー：はい）のことは <u>よく</u> 理解しております、はい。		Pr2a Pr2b
281	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng thì phải ghi rõ bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng	はい、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は（J①：うーん）、セラーはバ	na

		hạn (J① : Ủm) vì thời tiết xấu hoặc là vì lý do bất khả kháng nào đấy。	イヤーに対して納品の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	
282	J①	はい、えー、ただ、ちょっと、あの一、そうですね、契約書には(バイヤー:うん)追加条件も、あの一、付けていただきたいと思います。		Pr2a
283	J①	それは、あの一、そうですね、えーと、我々の会社が、えー、もし、えーと、天気のせいとか、何か、あの一、万が一の原因で、納品期限が遅れる場合はそういう納品期限を延ばしていただくという条件を付けて<ほしいと>{<}【】。		Pr2b
284	バイヤー	【】<あ、不可>{>}抗力の話ですね。		IR4
285	J①	そう、そう、そう。		
286	バイヤー	それはもちろん載せれます。		na
287	J①	Ủm, tất nhiên là sẽ có được cái đó, vàng。	うーん、もちろん、それは得られます、はい。	na
288	セラー	Ủm, à, vàng, cảm ơn ông。	うーん、あー、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	NT
289	バイヤー	えーと、後は、ま、支払いの条件なんですけども、えー、一応毎月10日の締めで、翌々月		na

		末銀行に振り込みをさせていた だきたいですね。		
290	バイヤー	それで<よろしいですか >{<}。		na
291	J①	<毎月の>{>}月末から、はい。		IR1
292	バイヤー	うん [↑] 。		
293	バイヤー	あの一、そっ、月の 10 日締め。		
294	J①	あ一、10 日締め、はい。		
295	バイヤー	で、支払いは翌々月末の、末 に銀行に振り込みということ です。		
296	J①	はい。		
297	J①	あ、<すみません>{<}。		
298	バイヤー	<よろしいで>{>}すか。		
299	J①	あ、すみません。		
300	J①	ちょっと、もうちょっと確認 させて (バイヤー: はい) いた だきたいですけども、振り込 みの期限は、えーと、毎月の 翌月の月末、あの一、よっ、翌 月の月末の・・・。		
301	バイヤー	よっ、翌々月ですよ。		
302	J①	あっ、翌々月、はい。		
303	J①	[メモを取りながら独り言] の月末に。		

304	J①	こちらの、あの一、何とか（バイヤー：はい）銀行に届<ける と>{<}【【。		
305	バイヤー	】】<え、銀>{>}行に振り込む という<ことですね>{<}。		
306	J①	<銀行に>{>}振り込む。		
307	バイヤー	はい。		
308	J①	はい、分かりました。		
309	J①	Ồ, điều kiện trả thi tức là, à, sau khi hàng . . . 。	えー、支払い条件は、つまり、 あー、商品が～後に . . . 。	na
310	J①	あつ、そ、それは翌々月とい うのは、の、あの一、製品が御 社の倉庫に届いて<から>{<} 【【。		
311	バイヤー	】】<<笑いながら>いえ>{>}、 いえ、そうじゃなくて、あの一、 10 日の締めですから（J①：あ、 はい、はい）、その、ある月の 10 日までに（J①：はい）、その 一、こちらに納品していただいた もの（J①：はい）、その数の、 に応じた分だけ（J①：はい）そ こで締めるんですね。		IR1
312	J①	はい、はい。		

313	バイヤー	いくら購入しました、何枚購入しました (J①: はい、はい、はい) で、翌々月 (J①: はい、はい) の 2 日、あの一、月末にその数量に応じた金額を (J①: はい) 払い込みますと (J①: はい) ということです。	
314	J①	はい、分かりました。	
315	J①	ちゅ、それは発注してから、あ、発注日じゃなくて・・・。	
316	J①	すみません。	
317	J①	<もう一度>{<}【【。	
318	バイヤー	】】<そうですね>{>}、締め、締めですから、その時点で。	
319	J①	はい、分かり・・・。	
320	J①	あ、すみません。	
321	J①	〔早口で〕 ちょっと私、頭はちょっと回転が (バイヤー: はい) よくないかもしれないですけども、はっ、あの一、普通、私の理解では、発注してから、あの一、発注してから、普通ね、えーと、今納品期限は発注してから、えー、10 日間とか 2 週間のことなんです、で、関係、関係があるん・・・。	
322	バイヤー	〔頭を横に振る〕 かん【【。	

323	J①	】関係ない、あ、関係ない？。	
324	バイヤー	それまでに注文して届いた数について (J①：はい) 10 日の時点で今、そー、いくつ、いくつ我々買いましたよね (J①：はい、はい、はい) が確定して (J①：はい)、それが締めですね。	
325	J①	はい。	
326	バイヤー	で、その量を、の金額は (J①：うん) 払うのは (J①：はい、はい) 翌々月の末になりますよ (J①：はい) ということです。	
327	J①	[早口で] はい、あの一、そ、それは分かっ (バイヤー：はい)、分かって (バイヤー：はい) いますが、その、あの一、翌々月というのはいつからという、今、ちょっと迷って<いるんですけど>{<}	
328	バイヤー	<翌々月は>{>}その締めた 10 日<の月>{<},,	
329	J①	<締めた>{>}。	
330	バイヤー	から翌々です。	
331	J①	はい。	
332	バイヤー	ですから、今 1、えー、12 月 [↑] ?。	
333	J①	10、12<月>{<}。	

334	バイヤー	<1>{}2 月だから、えー、今から取引を始めて (J① : はい)、12 月 10 日の時点で (J① : はい) 1 度締めて。		
335	J①	分かりました、はい。		
336	バイヤー	で、それが 1 月、2 月の末<になりますよね>{<},,		
337	J①	<[早口で] そうです、そうです>{>}, 分かりました。		
338	バイヤー	に支払い。		
339	J①	はい。		
340	J①	えーと・・・。		
341	J①	À, tiếp theo điều kiện trả <u>là như thế này</u> 。	あー、次に、支払い条件は <u>こう</u> です。	Pr2a
342	J①	À, ví dụ như là bây giờ đang là tháng 12, tháng 12 ấy ạ.	あー、例えば今は 12 月、12 月ですよ。	na
343	セラー	Vâng。	はい。	NT
344	J①	Thì cái phần của tháng 12 là sẽ cắt vào ngày mùng 10 tháng 12。	えーと、12 月の分は 12 月 10 日に区切ります。	na
345	J①	Tức là cái sản phẩm giao của・・・。	つまり、～の納めた商品は・・・。	na
346	J①	Ừm, nói thế nào nhờ?。	うーん、何と言うかな。	na
347	J①	Tức là・・・。	つまり・・・。	na
348	J①	えーと・・・。		na
349	J①	Tính là tất cả các sản phẩm trước hay sau, nhưng mà tính đến ngày mùng 10 tháng 12 là cái sản phẩm của trước, đến trước ngày	前後の商品を全部計算しますが、12 月 10 日まで計算するのは、12 月 10 日の前、までに届いた商品はそこで区切ります。	na

		mùng 10 tháng 12 thì coi như dừng lại ở đó。		
350	J①	Thì tất cả các sản phẩm、 <u>cái số</u> <u>tiền liên quan đến sản phẩm</u> <u>trước</u> ngày mùng 10 tháng 12 thì sẽ được trả vào cuối tháng 2。	えーと、商品の全部、12 月 10 日の <u>前</u> の商品に関する金額は2 月末に支払われます。	Pr2a
351	セラー	Có nghĩa là chốt、chốt vào ngày mùng 【 Ⅰ】。	つまり、締めて、締めるのは～ 日に。	IR4
352	J①	Ⅰ Ⅰ 10 tháng 12。	12 月 10 日。	
353	セラー	10 <tháng 12>{<}。	12 月 10 日。	
354	J①	<Mùng 10 của>{>}、của hàng tháng。	毎月 10 日。	
355	セラー	Của <hàng tháng>{<}。	毎月。	
356	J①	<Chốt mùng>{>} 10 hàng tháng。	毎月 10 日に締めます。	
357	セラー	Và sẽ <thanh toán vào>{<} 【 Ⅰ】。	それから、～に支払います。	
358	J①	Ⅰ Ⅰ <Và sẽ thanh>{>} toán vào tận cuối tháng của tháng sau、sau nữa。	それから、翌月、翌々月末に支 払います。	
359	セラー	À、2 tháng、2 tháng sau nữa。	あー、2 ヶ月、その 2 ヶ月後に。	
360	J①	2 tháng、ừm、2 <tháng tiếp theo>{<}。	2 ヶ月、うーん、その後の 2 ヶ 月。	
361	セラー	<Tôi hiểu rồi>{>}。	私は分かりました。	na
362	J①	Vâng。	はい。	
363	セラー	À、việc chốt vào cái ngày mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	あー、毎月 10 日に締めること は（相手を含まない「我々」） は同意します。	

364	セラー	À, nhưng chúng tôi mong muốn là chuyển khoản vào cái ngày mừng 10 [mừng 10 を強調] của tháng sau nữa,,	あー、しかし、（相手を含まない「我々」）は翌々月 10 日に振り込むことを希望しています,,	na
365	J①	À, <không phải cuối tháng>{<}>.	あー、月末ではありません。	IR1
366	セラー	<chứ không phải là>{>} ngày cuối tháng, vâng。	月末ではない、はい。	
367	J①	はい、えーと、毎月の 10 日に締めるということは、えー、大丈夫ですが（バイヤー：うん）、あの一、ただ、あの一、支払う時は翌々月の月末じゃなくて、えーと、翌々月の 10 日に,,		Pr2b
368	バイヤー	翌々月 10 日で<すか>{<}>.		NT
369	J①	<はい>{>}, 振り込んでいたきたいと思うんですけども <大丈夫でしょうか>{<}>.		IR4 Pr5
370	バイヤー	<まー、そうですね>{>}, ま、値段も納入の枚数も、ま、納期も少し考慮していただきましたので、じゃ、支払いについては（J①：はい）御社のおっしゃる通り毎月 10 日の締めで（J①：はい）、えー、翌々月の 10 日に（J①：はい）支払いさせていただきますしょう。		na
371	J①	分かりま<した>{<}>.		na

372	バイヤー	<これ>{>}でいかがですか。		NT
373	J①	Vâng, vâng, thôi thì <u>anh</u> cũng đã rất là có hợp tác trong việc là <笑い> giá thành (セラー : <笑い>) cũng như là cái số lượng (セラー : Vâng) mà theo như, <u>đáp ứng theo nhu cầu của chúng tôi</u> .	はい、はい、まあ、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称) も (相手を含まない「我々」) のニーズでの、に応じて価格の件ならびに数などにおいてとても協力的でした。</u>	Pr2a Pr2b
374	J①	Cho nên là <u>chúng tôi</u> cũng sẽ <u>chấp thuận cái điều kiện là</u> sẽ trả vào ngày mùng 10 của tháng tiếp theo nữa。	そのため、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> も翌々月 10 日に支払う <u>条件を受け入れます。</u>	Pr2a Pr2b
375	セラー	À, vâng, vâng, vâng, cảm ơn ông ạ。	あー、はい、はい、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
376	J①	はい、どうも (バイヤー : はい) ありがとうございました。		Pr2b

J 氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Vâng, thưa ông là đầu tiên là về giá cả。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、まずは価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	Thì nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc ạ。	えーと、もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」) が望む価格は 1 枚 180 円です。	na
4	J②	180 yên、không tên doanh nghiệp đúng không ạ ?。	180 円で、企業名がないということに正しいですか。	IR1
5	セラー	Đúng rồi。	そうです。	
6	J②	はい、えーと、 <u>製品の値段</u> (バイヤー：うん) なんですけども、えーと、企業の、えーと、社名が製品に <u>プリント</u> するかどうかによって <u>値段が</u> ちょっと違いますが (バイヤー：はい)、もし企業の名前が付いてない場合は (バイヤー：うん)、えー、180 円、		Pr2a Pr2b Pr3a
7	バイヤー	[小声で] 80。		NT
8	J②	1 枚&,,		na
9	バイヤー	うーん、ま、あの一、		na

10	J②	という値段です。		na
11	バイヤー	これは一応お客様に、あの一、無料で差し上げる品物ですので、ま、やっぱり会社の名前が入ってないと宣伝にならないですね。		na
12	バイヤー	ですので、ま、会社の名前は必ず入れていただく必要があります。まして、えー、ま、あの一、会社の名前はちょっと長くて、10文字になります。		na
13	J②	Vâng, vì đây là sản phẩm <u>chúng tôi</u> sẽ đem tặng khách hàng nên là nhất thiết phải có tên doanh nghiệp <u>chúng tôi</u> .	はい、これは（相手を含まない「我々」）が顧客に贈る商品なので、必ず（相手を含まない「我々」）の企業名を載せる必要があります。	Pr2a Pr3b
14	セラー	Vâng.	はい。	NT
15	J②	À, và <u>thêm vào đó thì chúng tôi cũng cung cấp thêm thông tin là tên công ty của chúng tôi có 10 chữ tất cả ạ, 10 chữ cái tất cả ạ.</u>	あー、それから、他には、（相手を含まない「我々」）もさらに情報を提供しますが、（相手を含まない「我々」）の会社名は全部で10文字あります、全部で10文字あります。	Pr2a Pr2b
16	セラー	Vâng, 10 chữ thì trong trường hợp mà in tên, không phải là thêu, thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc ạ.	はい、10文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が1枚185円になります。	na

17	J②	はい、10 文字ということはよく分かって、あの一、ご理解しております。		Pr3a
18	J②	えーと、 <u>企業の名前</u> が付いている場合（バイヤー：うん）、あの一、付く場合は、あの一、刺繍じゃな、じゃなかったら（バイヤー：はい）、はい、えーと、10 文字で、185 円（バイヤー：うん）1 枚で。		Pr2a Pr2b Pr3b
19	バイヤー	はい。		NT
20	J②	はい。		na
21	セラー	Vâng, trong trường hợp thuê thì sẽ đắt hơn。	はい、刺繍の場合はより高いです。	na
22	セラー	Giá sẽ là 190 yên。	価格は 190 円になります。	na
23	セラー	Già sử dùng cái khăn này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng là chưa đến 16 yên。	このタオルをこれから 1 年間使うとしたら、毎月 16 円未満です。	na
24	セラー	Và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日 0.5 円ぐらいにしかありません。	na
25	J②	はい、刺繍の場合は 190 円です。		Pr2b
26	バイヤー	うん。		NT
27	J②	で、1 年間使うことができますので、1 ヶ月 16 円、1 日は、えーと、<笑いながら>0.5 円（バイヤー：<笑い>） <u>で使えるようになると思うんですが。</u>		Pr2a Pr2b

28	バイヤー	価格はその色でも一緒ですか。		na
29	J②	うーん、その色でもですね。		IR1
30	J②	Giá thành thì màu nào cũng giống nhau <u>hà anh</u> ?。	価格はどの色でも一緒ですか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> ?。	Pr2a
31	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
32	J②	はい、 <u>一緒なんです</u> (バイヤー：うん)、 <u>どんな色でも</u> 。		Pr2a
33	バイヤー	ま、あの一、宣伝ですので、10文字は必ず欲しいですね。		na
34	バイヤー	ま、刺繍じゃなくても、あの一、10文字入っていればいいとすると何か他の方法がありますか。		na
35	J②	Vâng, <u>chúng tôi dùng để</u> truyền nên chắc chắn sẽ phải có <u>tên công ty</u> với 10 chữ。	はい、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は <u>宣伝のために使う</u> ので、必ず <u>会社名の10文字を載せる</u> 必要があります。	Pr2a
36	J②	Thì <u>chúng tôi cũng không nhất thiết</u> là phải thêu ạ。	えーと、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は <u>必ずしも刺繍でなくてもいいです</u> 。	Pr2a
37	J②	Thì bây giờ, vâng, nếu mà không thêu thì <u>anh</u> còn có cách khác, có những cái cách <u>gia công</u> như thế nào <u>để có thể in tên lên được ngoài cách thêu</u> 、 <u>in bình thường</u> ?。	えーと、今、はい、もし刺繍しなければ、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> は他の方法、 <u>通常の刺繍、プリント以外に、いかにして名前をプリ</u>	Pr2a Pr2b Pr3a

			ントできるように加工する方法がありますか。	
38	セラー	Ngoài cách in bình thường thì có cách gia công nào để in lên khăn ý ạ ?。	通常のプリントの方法以外に、タオルにプリントするための加工の方法ですか。	na
39	J②	Ừm、tên、tên、tên、tức là ngoài、ngoài、ngoài thêm ra、ngoài thêm này。	うーん、名前、名前、名前、つまり、刺繍の他、他、他には。	IR4
40	セラー	Thì có in。	はプリントがあります。	na
41	J②	Có in ?。	プリントがあります？。	IR1
42	セラー	Vâng。	はい。	
43	J②	Vâng。	はい。	
44	J②	プリント,,		na
45	バイヤー	うん [↑] 。		NT
46	J②	あの一、何というか、 <u>名前を付ける&,</u>		Pr2a
47	バイヤー	<な、名前>{<}【【。		na
48	J②	】】<ためには>{>}、刺繍以外は <u>普通の</u> プリントの、あの一、加工のやり方があるんですけども。		na
49	バイヤー	ま、あの一、だから、10 文字入ってる形で (J② : はい) 、ま、一番、こー、安くて合理的な方法 (J② : <笑い>) というんです<けど>{<}。		

50	J②	<Vàng>{>}, <u>tức là ý bác là đang muốn cách nào, ngoài thuê ra thì có cách nào mà có thể in được 10 chữ lên nhưng mà với cái giá thành rẻ nhất.</u>	はい、つまり、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は、刺繍以外に、いかにして最も安い <u>価格で</u> 10 文字をプリントできる方法があるかと言いたいです。	Pr2a Pr3a Pr3b
51	セラー	À。	あー。	NT
52	J②	Vàng。	はい。	na
53	セラー	Vàng、có nghĩa là ý là làm sao để giảm、<giảm nhất đúng không a>{<}？。	はい、つまり、いかにして最も下げる、下げるかということで正しいですか。	na
54	J②	<Giảm、vàng、vàng、vàng、vàng>{>}。	下げる、はい、はい、はい、はい。	IR4
55	セラー	Vâng、thưa ông、thế thì có phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ thôi。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、では、（相手を含む「我々」）が 10 文字ともプリントのインクを 1 色だけ使うという方法があります。	na
56	セラー	Thì cụ thể ở đây sẽ là màu đen。	えーと、具体的にはここは黒になります。	na
57	J②	Vàng。	はい。	na
58	J②	あの一、1 つのやり方があるん（バイヤー：うん）ですけども、えー、10 文字で 1 色で、1 カラーで、その一、詳しく言えば、ここでは、えーと、黒、		Pr2b
59	バイヤー	黒。		NT

60	J②	黒で&,,		na
61	バイヤー	それは,,		na
62	J②	10 文字一緒の 1 色。		na
63	バイヤー	そのフェイスタオルの色はどの色でも文字は黒ということですか。		na
64	J②	Tức là với <u>cái nền</u> khăn màu nào thì cũng <u>chỉ</u> là chữ màu đen thôi <u>hả anh</u> ?。	つまり、 <u>ベースとなる</u> タオルがどの色でも文字は黒 <u>だけ</u> ですか、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> ?	Pr2a P2b
65	セラー	Dạ vâng, màu khăn thì không ảnh hưởng gì, thưa ông。	はい、タオルの色は何の影響もありません、(年配の男性の相手に用いる 二人称／敬称 ≈Mr) 。	na
66	J②	はい、タオルの色は全然関係ないです。		Pr2b
67	バイヤー	うん、で、10 文字で？。		na
68	J②	10 文字で、はい。		IR4
69	バイヤー	はい、10 文字で。		na
70	J②	10 文字で。		IR4
71	J②	<u>Thế thì giá thành là</u> . . . 。	<u>では、価格は</u> . . . 。	Pr2a Pr2b
72	セラー	À, in 10 chữ màu đen thì giá sẽ là 183 yên 1 chiếc。	あー、10 文字を黒でプリントすると、価格は 1 枚 183 円になります。	na
73	J②	183 yên ạ ? 。	183 円ですか。	IR1

74	セラー	Đúng rồi.	そうです。	
75	J②	はい、10 文字で全部黒で（バイヤー：うん）183 円。		Pr2a Pr2b
76	バイヤー	183 円。		NT
77	バイヤー	「シーと息を吸う」 えーと、ま、プリントですと、洗うと消えてしまうような気がしますけれども、そっち、その点はどうですか。		na
78	J②	Vâng, tại vì <u>chúng ta không phải</u> <u>thêu</u> mà là in ạ, thì bác cũng hơi, à, <u>ông đây</u> cũng hơi lo lắng một chút là trong thời gian sử dụng thì nó có mờ đi cái chữ không ạ?。	はい、 <u>（相手を含む「我々」）が刺繍ではなく、プリントするので、えーと、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）</u> もちょっと、あー、 <u>（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）</u> も、使用する間に、 <u>文字が薄くなる</u> かとちょっと心配しています。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
79	セラー	Dạ vâng, sau 1 năm sử dụng thì phần mực in đấy sẽ bị mờ đi.	はい、1 年間使用したら、そのプリントのインクは薄くなります。	na
80	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ không đáng kể.	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
81	J②	Vâng.	はい。	na
82	J②	あの一、やっぱり<笑い>使用期間の 1 年の後はちょっと <u>文字が、のカラーが、</u> えー、薄くなってきましたが、でも、そん		Pr2a Pr2b

		なに薄くない、薄くならない と思います。		
83	バイヤー	うーん、ま、1年持て、持つと いうことですね。		na
84	J②	はい。		na
85	J②	Tức là <u>mình</u> có thể giữ được <u>cái</u> <u>màu này</u> trong vòng 1 năm đúng không ạ ?。	つまり、 <u>(親密度が深まった場 合に用いる一人称／二人称)</u> は <u>この色を</u> 1 年間維持できると いうことで正しいですか。	Pr2a Pr4
86	セラー	À, dạ vâng。	あー、はい。	na
87	J②	はい、<そうです>{<}>。		na
88	バイヤー	<ま、1年>{>}持てば、あの一、 大丈夫でしょう。		na
89	J②	Vâng 【 Ⅰ】。	はい。	na
90	バイヤー	ⅠⅠ じゃー、価格についてはプ リントで、黒の 10 文字で、1 枚 183 円ということによろし いですね。		na
91	J②	<u>Vâng, tôi xin xác nhận lại một</u> <u>chút</u> 。	はい、私はちょっと確認いたし ます。	Pr2a
92	J②	Tức là về giá thành, tức là <u>khăn</u> và in 10 chữ màu đen, 10 chữ <u>hoàn toàn là 1 màu</u> (セラー： Vàng)、màu đen, 183 yên, đúng <không ạ>{<}> ?。	つまり、価格について、つまり、 <u>タオル</u> 、それから、10 文字を黒 でプリントする、10 文字が <u>完 全に 1 色で</u> (セラー：はい)、 黒で、183 円、正しいですか。	Pr2a Pr2b
93	セラー	<Đúng rồi>{>}。	そうです。	na
94	J②	はい。		na
95	セラー	Vâng, được ạ。	はい、いいです。	na

96	セラー	À, ông có thể đi tìm hiểu giá của các cơ sở sản xuất khác。	あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	NT
97	セラー	Thì cũng không có chỗ nào mà rẻ hơn chúng tôi đâu ạ。	えーと、(相手を含まない「我々」) より安いところはありませんよ。	na
98	セラー	Và tôi cam đoan cái giá mà chúng tôi đưa ra sẽ là phù hợp nhất。	それから、私は(相手を含まない「我々」) が提示した価格は最適になることを保証します。	na
99	J②	はい、我々は(バイヤー：はい)、ま、我々の価格は多分市場‘いちば’で一番安い(バイヤー：うん) と確信しておりますが。		Pr2a Pr2b Pr3b
100	バイヤー	はい、えー、ま、後は、発注数なんですけれども、私どもは倉庫がありませんし、あの一、お客様に配るのは1度ではないですね。		na
101	バイヤー	ですから、1回では、こー、2,000枚納入していただければいいですけど。		na
102	J②	2,000枚？。		IR1
103	バイヤー	2,000枚。		
104	J②	はい、1度？。		
105	バイヤー	うん、1回、1回納入数が2,000枚。		

106	J②	Vâng, thì <u>chúng tôi thì cũng hơi khó khăn 1 chút là chúng tôi không có kho để mà có thể 1 lúc nhập khẩu được nhiều.</u>	はい、えーと、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> もちょっと困っていますが、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は 1 度にたくさん輸入するための倉庫がありません。	Pr2a Pr2b Pr3a Pr3b
107	セラー	Vâng.	はい。	NT
108	J②	はい、えー、で、それは初めてですか、いいえ。		IR1
109	バイヤー	うん [↑] 。		
110	J②	2,000 枚というのは 1 回で。		
111	バイヤー	あの一、2,000 枚ずつということですね、<発注は>{>}。		
112	J②	<あ、2,000 枚>{<}ずつ。		
113	J②	Vâng,,	はい,,	
114	バイヤー	発注の単位が。		
115	J②	vâng, chính vì vậy mà cái lượng mà <u>chúng tôi</u> có thể đặt hàng với <u>quý công ty</u> chỉ là khoảng 2,000 chiếc.	はい、だからこそ、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> が貴社に発注できる量は 2,000 枚ぐらいだけです。	Pr2a
116	J②	2,000 枚。		IR1
117	J②	2,000 chiếc 1 lần thôi ạ.	1 回 2,000 枚だけです。	na
118	セラー	Vâng, về cái số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi phải nhận 10,000 chiếc cho 1 đơn hàng.	はい、発注数については通常 (相手を含まない「我々」) は 1 回の発注に当たって 1 万枚で引き受けなければなりません。	na
119	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng là 5,000 chiếc.	しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない	na

			「我々」) は 5,000 枚の数量で対応できます。	
120	セラー	Thì ông xem số lượng 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì có được không ạ。	えーと、そのように 1 回 5,000 枚という数量でいいかどうかを (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は検討してください。	na
121	J②	はい、えー、普段は、あの一、 <u>弊社</u> 、あの一、弊社の発注は、えーと、1 万枚<1 回なんですけども>{<},,		Pr2b Pr4
122	バイヤー	<1 万<笑い>多いですね>{>}。		NT
123	J②	<笑い>ただ、今回は初めての、あの一、発注なので、5,000 枚 &,,		Pr7
124	バイヤー	5,000 枚。		NT
125	J②	<u>はいかがでしょうか。</u>		Pr5
126	バイヤー	ま、5,000 枚,,		na
127	J②	<5,000 枚ではだい>{<} 【 【。		na
128	バイヤー	】】<でも大分多い>{>}ですね。		na
129	バイヤー	もう少し、こー、あの一、小刻みに<納めていただければありがたいですけどね>{<}。		na
130	J②	<Vâng, <u>thực ra thì với bản thân chúng tôi</u> 5,000 chiếc vẫn là 1 con số rất là (セラー : <笑い>) cũng không phải là nhỏ ạ。	はい、実は、(相手を含まない「我々」) 自身にとって 5,000 枚はまだとても、小さい数字ではありません。	Pr2a

131	J②	<u>Tôi rất là mong quý công ty có thể, phía công ty Minh Khang có thể, à, sắp xếp thế nào <笑い> để cho số lượng nó có thể giảm một chút được không ạ ?</u> 。	私は切に願いますが、貴社は、ミン・カーン会社側は、あー、いかにして、数量がちょっと減るように、調整してくださいませんか。	Pr2a
132	セラー	À, thưa ông là tối thiểu mỗi đơn hàng chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận ở trong đây。	あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、1回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」)がその中から採算が取れるように、(相手を含まない「我々」)は最低でも5,000枚達しなければなりません。	na
133	J②	ま、ちょっと、えーと、 <u>ご理解していただきたいのは</u> 、あの一、ミニマムの1回発注はミニマム5,000枚にならないと利益が(バイヤー: <笑い>)得られないので、[小声で] 本当に・・・。		Pr2a Pr2b
134	バイヤー	そうですか、ま、あの一、全部で10万枚ほど考えているんですね。		na
135	J②	はい。		na
136	バイヤー	あの一、ま、私どもはゆっくり、こー、2,000枚で、50回、2,000枚ずつ50回、1年かけてお客様に配りたいというふうに思っているんです。		na

137	バイヤー	ですから、なんとか2,000枚で お願いできないかと思うんで すけど。		na
138	J②	Vâng, <u>theo kế hoạch</u> , <u>dự tính của</u> <u>chúng tôi</u> thì trong vòng 1 năm <u>chúng tôi</u> sẽ nhập khoảng 100,000 chiếc ạ。	はい、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> <u>の計画、予定では、(相手を含</u> <u>まない「我々」)</u> は1年間10 万枚ぐらい仕入れます。	Pr2a Pr2b
139	J②	<u>Chỉ ra làm</u> 50 lần。	50回に分けます。	Pr2a
140	J②	Tức là mỗi lần khoảng 2,000 chiếc。	つまり、毎回2,000枚ぐらいで す。	na
141	J②	Chúng tôi không, <u>không</u> phát cho khách <u>liền 1 lúc</u> (セラー:Vâng) mà là theo rải rác trong 1 năm。	(相手を含まない「我々」)は 顧客に <u>1度に配らない</u> 、ないで (セラー:はい)、1年かけて 断続的です。	Pr2a
142	J②	Chính vì vậy mà <u>chúng tôi</u> rất là mong có thể số lượng của đơn đặt hàng là khoảng 2,000 chiếc mỗi lần。	だからこそ、 <u>(相手を含まない</u> <u>「我々」)</u> は発注数が毎回2,000 枚ぐらいになることを切に願 います。	Pr2a
143	セラー	Thưa ông là nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc và từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	(年配の男性の相手に用いる 二人称／敬称≈Mr)に申し上げ ますが、もし、最初の発注だけ が2,000枚で、2回目以降の発 注が5,000枚であれば、(相手 を含まない「我々」)は対応で きます。	na
144	セラー	Tuy nhiên mỗi lần mà 2,000 chiếc thì thực là khó với chúng tôi。	しかし、毎回2,000枚だと、(相 手を含まない「我々」)にとっ て本当に難しいです。	na

145	J②	あの一、そうなんです、ま、初めての発注は 2,000 枚で何とかできると思うんですけども、でも、あの一、2 回目から 5,000 枚では、ま、ただ、まだできるんですが、2,000 枚ずつ、1 回ずつはちょっと難しいですが（バイヤー：うん）、初めての発注は 2,000 枚大丈夫ですが、 <u>2 回目からは 5,000 枚ずつで<よろしいでしょうか>{<}</u> 。		Pr2a Pr2b Pr5
146	バイヤー	<そうですか、はい>{>}、分かりました。		NT
147	バイヤー	うーん、ま、あの一、ただ、私どもはなるべく在庫をたくさん持たないようにしたいと思ってますので、最初は、あの一、1 週間ごとをお願いしようと思ったんですけども、ま、10 日ずつ空けて発注するようにします。		na
148	バイヤー	ですから、ま、御社のご希望通りで、最初は 2,000、後は 5,000 ということで。		na
149	J②	Vâng, lúc đầu thì tôi định là, ờ, sẽ là <u>nhập 2,000 cái mỗi lần</u> 。	はい、最初は私は、えー、毎回 <u>2,000 枚仕入れる</u> 予定でした。	Pr2a Pr3b

150	J②	Sau đó cứ cách 10 ngày thì chúng tôi sẽ nhập tiếp 2,000 chiếc。	その後は、10 日ごとに（相手を含まない「我々」）はまた 2,000 枚仕入れます。	na
151	J②	Thế nhưng bây giờ theo như quý công ty muốn là cái đầu tiên、lần đầu tiên sẽ là <u>xuất cho chúng tôi</u> 2,000 và sau đó là 5,000、vâng。	しかし、今、貴社の希望に応じると、最初の、初回は <u>（相手を含まない「我々」）</u> に 2,000、その後は 5,000 <u>出荷します</u> 、はい。	Pr2a
152	J②	はい、はい、え [↑] 。		Re
153	バイヤー	うん [↑] 。		
154	J②	今ご希望に OK かどうかということ・・・。		
155	バイヤー	最初は 2,000,,		
156	J②	あ、あ、<今副社長が>{<}【【。		
157	バイヤー	】】<で、後 5,000>{>}。		
158	J②	はい、で、はい、1 週間、うん [↑] 、10 日間おき？。		
159	バイヤー	そうですね、あの一、2,000 だと 1 週間と思ってたんですけど、5,000 だと 10<日間>{<}。		
160	J②	<あ一、はい>{>}、分かりました。		
161	J②	すみません。		
162	J②	À、em đính chính lại、em đính chính lại một chút ạ。	あ一、（自分が相手の弟もしくは妹の年代の場合に用いる一人称）は訂正します、（自分が相手の弟もしくは妹の年代の	

			場合に用いる一人称)はちょっと訂正します。	
163	J②	Lúc đầu là họ định là 2,000 chiếc mỗi lần thì họ sẽ、khoảng 1 tuần họ sẽ nhập của mình 1 lần。	最初は彼らは、毎回 2,000 枚だと、彼らが、彼らが 1 週間に 1 回(親密度が深まった場合に用いる一人称/二人称)のを仕入れる予定でした。	
164	J②	Tuy nhiên、bây giờ、do bên phía công ty mình yêu cầu là 5,000 chiếc thì họ chấp nhận。	しかし、今(親密度が深まった場合に用いる一人称/二人称)の会社が 5,000 枚だと求めたので、彼らは受け入れました。	
165	J②	Và họ sẽ kéo dài thời gian khoảng cách giữa 2 lô hàng sẽ là 10 ngày。	それから、彼らは 2 つのロットの間隔を 10 日に延ばします。	
166	セラー	À。	あー。	NT
167	J②	Vâng。	はい。	na
168	セラー	Có nghĩa là lần đầu 200 tấm ?。	つまり、初回は 200 枚?。	na
169	J②	2,000。		na
170	セラー	À、2、2,000 tấm。	あー、2、2,000 枚。	na
171	J②	Vâng。	はい。	na
172	セラー	Và lần tiếp theo là 5,000 tấm và cách nhau là 10 ngày。	それから、次回は 5,000 枚で、間隔は 10 日です。	na
173	J②	Vâng。	はい。	na
174	J②	えー、つまり、最初の <u>発注</u> は 2,000 枚(バイヤー: うん)で、次、2 回目から 5,000 枚ずつで、おき、10 日間おき。		Pr2a

175	バイヤー	そうですね。		na
176	J②	はい [頷く] 。		na
177	セラー	Vâng, về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì。	はい、最小発注数と発注のタイミングについては何も問題はありません。	na
178	セラー	Tuy nhiên là về thời hạn giao hàng thì tôi cũng muốn bàn thêm với ông ạ。	しかし、納期については私も（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）とものと協議したいです。	na
179	J②	はい、えーと、そうですね、枚数のことはよくわかつ、あの一、理解しております。		Pr2b Pr2b
180	J②	次は納品期間（バイヤー：はい、はい）についてちょっとご相談させていただきたいと思います。		Pr2b
181	セラー	Vâng, 2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng và sẽ gửi bằng đường thủy ạ。	はい、最初の2,000枚は（相手を含まない「我々」）は発注書もらってから1週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で送る予定です。	na
182	J②	はい、最初の <u>発注</u> の2,000枚は（バイヤー：うん）、えー、我々の工場の倉庫から出してから、1週間【【。		Pr2a Pr2b
183	バイヤー	】】倉庫から出してから1週間？。		Re
184	J②	あつ、倉庫から、えーと・・・。		

185	J②	Xuất khỏi kho sau đó 1 tuần thì mới xuất đi á？。	倉庫から出荷してから、1週間後にやっと送り出しますか？。	
186	セラー	Đúng rồi ạ。	そうです。	
187	J②	Thế à？。	そうですか？。	
188	セラー	2,000 chiếc đầu tiên thì xuất khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi mà nhận được cái <đơn hàng>{<}>。	最初の2,000枚は発注書をもらってから1週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	
189	J②	<あー、ご>{>}めんなさい。		
190	J②	えー、はい、分かりました。		
191	J②	すみません。		
192	J②	発注、えーと、発注を受けてから1週間倉庫を、あの一、製品を出すということなんですよ。		
193	J②	発注してから1週間<倉庫出して>{<}> [【 。		
194	バイヤー	】<倉庫から出る>{>}という、はい。		
195	J②	はい、それから船便で、はい。		na
196	バイヤー	うん。		NT
197	セラー	Được chưa ạ？。	いいですか。	na
198	セラー	Vâng, và 5,000 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng。	はい、それから、次の5,000枚は発注書をもらってから2週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na

199	J②	はい、次の、えーと、5,000 枚 は、えー、発注受けてから 2 週 間倉庫出すつもりなんです、 予定<なんです>{<}		Pr2b
200	バイヤー	<2 週>{>}間後に,,		IR4
201	J②	2 週間後に。		
202	バイヤー	倉庫から出る？。		
203	J②	いや、はい、はい、発注してか ら、発注を受けてから、2 週間 後に、えーと、倉庫を出す予定 です。		
204	バイヤー	倉庫から出る [「から出る」を 強調] というね、<倉庫<笑い >>{<}		
205	J②	<そう、そう>{>}、そう、そう、 から出る。		
206	J②	はい、はい、ごめんなさい、は い。		
207	バイヤー	はい、えーと、ま、通常は、あ の一、注文して 7 日後には我 が社の倉庫に届くですけども ね。		na
208	バイヤー	ですから、ま、あの一、御社の 倉庫から出るのが 7 日後とい うことだと、えー、我々のとこ ろに着くのはそれよりも遅く なるということです<ね>{<}		na

209	J②	<Thông>{>} thường thì <u>chúng tôi nhân</u> giữa các khách hàng、với các đối tác khác ấy là phải đến vào 1 tuần [1 tuần を強調] sau khi nhận。	通常は、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> がお客様、他のパートナーから受け取るのは、もらってから 1 週間後に届かなければなりません。	Pr2a
210	J②	Tức là sau khi <u>chúng tôi</u> đặt hàng 1 tuần [1 tuần を強調] là <u>hàng</u> đã đến kho chúng tôi rồi。	つまり、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> が発注してから 1 週間後に <u>商品</u> は(相手を含まない「我々」)の倉庫に届きます。	Pr2a
211	セラー	À。	あー。	NT
212	バイヤー	<うん>{<}。		NT
213	J②	<Vàng>{>}、chứ không phải là 1 tuần sau thì mới xuất khỏi kho từ phía công ty Minh Khang。	はい、1 週間後にやっとミン・カーン会社側の倉庫から出荷するわけではありません。	na
214	J②	Như vậy thì rất là muộn <u>đối với chúng tôi a</u> 。	そうであれば、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> にとってとても遅いです。	Pr2a Pr2b
215	バイヤー	ま、納期の方は最初の 2,000 枚は注文してから、えー、10 日後には、あの一、船でも飛行機でも何でもいいですけれども、私どもの倉庫に届くというのが条件ですね。		na
216	バイヤー	で、後【 Ⅰ】。		na
217	J②	Ⅰ Ⅰ 10 日間、10 日間？。		IR1
218	バイヤー	そうですね (J②：はい)、最初 2,000 枚。		

219	バイヤー	で、後の 5,000 枚についても、えー、発注して 2 週間後に、えー、ま、御社の倉庫から出るのではなくて、こちらの倉庫に届くようにしていただきたいです。		na
220	J②	Vâng, <u>nếu được thì chúng tôi muốn là 10 ngày kể từ khi chúng tôi đặt hàng thì 2,000 tấm đầu tiên sẽ tới được kho của chúng tôi.</u>	はい、 <u>もしよろしければ（相手を含まない「我々」）は（相手を含まない「我々」）が発注してから 10 日後に最初の 2,000 枚が（相手を含まない「我々」）の倉庫に届くことを望んでいます。</u>	Pr2a Pr2b Pr3b
221	J②	Xong sau đó thì là đến, từ 5,000 chiếc tiếp theo là trong vòng 2 tuần từ khi đặt hàng <u>5,000 chiếc đó sẽ phải đến được kho của chúng tôi.</u>	で、その後は、次の 5,000 枚からは発注してから 2 週間以内に <u>その 5,000 枚は</u> （相手を含まない「我々」）の倉庫に届かなければなりません。	Pr2a
222	セラー	Có nghĩa là 10 ngày với 2,000 chiếc。	つまり、2,000 枚は 10 日です。	IR4
223	J②	Vâng, <10 ngày với 2,000 chiếc>{<}	はい、2,000 枚は 10 日です。	
224	セラー	<Và 2 tuần với 5,000>{>} chiếc đúng không ạ？	それから、5,000 枚は 2 週間ということで正しいですか。	na
225	セラー	Và đến kho <công ty ông ý>{<}	それから、（年配の男性の第三者に用いる三人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に届きます。	na

226	J②	<Vâng、 là đến kho>{>} của chúng tôi chứ không phải là <u>mất thời gian</u> từ kho của phía công ty anh。	はい、（自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称）の会社側の倉庫から <u>時間がかかる</u> わけではなく、（相手を含まない「我々」）の倉庫に届くわけです。	Pr2a
227	セラー	Vâng, cái điều kiện hàng đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	はい、そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。	na
228	J②	はい、 <u>納期</u> の条件は（バイヤー：うん）、はい、多分大丈夫だと思います、はい。		Pr2a Pr2b
229	バイヤー	はい。		NT
230	J②	<大丈夫だと思います>{<}。		na
231	セラー	<Vâng、nhưng trong hợp đồng phải ghi>{>} rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn được（J②：Vâng） vì cái điều kiện thời tiết xấu hoặc 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy。	はい、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は（J②：はい）、セラーはバイヤーに対して納品の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	na
232	J②	はい、あの一、もちろん、あの一、契約には、あの一、ふか条件も【【。		na
233	バイヤー	】】ふか条件？。		Re

234	J②	あ、ま、すみません。		
235	J②	えーと、えー、天気 の せいとか (バイヤー：うん)、あの一、 なんというか、あの一、ちょっ と、あの一、万が一の原因で納 期に間に合わない場合があれ ば、あ、あつたら、そういうこ とも、あの一、許してくれると いう条件も、<あの一>{<}【】。		Pr2b
236	バイヤー	】】<あ一、不>{>}可抗力。		IR4
237	J②	はい、不可抗、はい。		
238	バイヤー	不可抗力は、ま、もちろん載せ ます。		
239	J②	はい、書いていただければ、う ん、 <u>安心</u> です。		Pr2a
240	バイヤー	はい。		na
241	J②	Vâng, có.	はい、あります。	na
242	J②	Tất nhiên là <u>chúng tôi</u> sẽ phải kèm theo những cái <u>điều kiện như</u> <u>anh nói</u> ạ。	もちろん <u>(相手を含まない</u> <u>「我々」)</u> は <u>(自分と同年代、</u> <u>又は自分の兄の年代の男性の</u> <u>相手に用いる二人称／敬称)</u> が 言った条件を添付しなければ なりません。	Pr2a Pr2b
243	セラー	À, dạ vâng, cảm ơn ông ạ。	あ一、はい、(年配の男性の相 手に用いる二人称／敬称 ≈Mr)、ありがとうございます。	na
244	J②	はい、どうもありがとうございました。		Pr2b

245	バイヤー	はい、後は当社の支払い条件ですけれども、一応、あの一、毎月 10 日の締めで、えー、翌月末に銀行に振り込みをさせていただきますたいと。		na
246	バイヤー	それでよろしいですかね。		NT
247	J②	Vâng, về điều kiện thanh toán ấy .	はい、支払い条件についてですよ。	Pr2b
248	J②	À, thì tôi có thể đưa ra điều kiện là vào mừng	あー、えーと、私は～日に～という条件を提示できます。	na
249	J②	10 日、毎月の 10 日締め切り？。		IR1
250	バイヤー	10 日の締めで、<翌月末振り込み>{<}		
251	J②	<締めで、翌月、はい>{>}。		
252	J②	Vâng, tức là chúng ta sẽ dùng cái phần	はい、つまり、（相手を含む「我々」）は～の部分で区切ります。	na
253	J②	Ờ, tức là vào ngày mừng 10 hàng tháng thì <u>chúng ta</u> sẽ đóng <u>đơn hàng</u> , vâng.	えー、つまり、毎月 10 日に（相手を含む「我々」）は <u>発注を</u> 締めます、はい。	Pr2a Pr2b
254	J②	Và sau đó thì sẽ thanh toán <u>phần tiền đó</u> vào cuối tháng sau, tháng kế tiếp.	それから、 <u>その分のお金</u> を翌月、次の月の末に支払います。	Pr2a Pr3b
255	セラー	Vâng, chốt ngày mừng 10 và cuối tháng sau thanh toán đúng không ạ？。	はい、10 日に締めて、翌月末に支払うということで正しいですか。	IR4
256	J②	Vâng.	はい。	

257	セラー	À, chốt vào ngày mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý.	あー、毎月 10 日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。	na
258	セラー	Nhưng mà chúng tôi mong muốn là chuyển khoản vào ngày mùng 10 tháng sau chứ không phải ngày cuối tháng, ngày cuối của tháng sau đây ạ.	しかし、（相手を含まない「我々」）は月末、翌月末よ、ではなくて、翌月 10 日に振り込むことを希望しています。	na
259	J②	はい、はい、あー、そうですね、あの一、ま、毎月の 10 日に締めという条件は大丈夫だと思うんですけども、振り込むのは翌月の末じゃなくて、私の、我々の希望は翌月の 10 日、		Pr2a Pr2b
260	バイヤー	翌月の 10 日で<すか>{<}>。		NT
261	J②	<10>{>}日にでも大丈夫ですか。		Pr5
262	バイヤー	ま、値段も納入の枚数も、それから納期も考慮していただきましたので、[シーと息を吸う]それでは、支払いについては、ま、御社のおっしゃる通り毎月 10 日の締めで、翌月 10 日に支払いさせていただきますしう。		na
263	J②	<Vâng>{<} 【 【。	はい。	na
264	バイヤー	】】<ま>{>}、それでよろしいですかね。		NT

265	J②	Vâng, vì <u>bên anh</u> cũng đã rất là <笑い>nhân nhượng <u>cho chúng tôi</u> rất là nhiều về số lượng cũng như cách thức, à, thời gian giao hàng rồi nên là cái điều khoản này, liên quan đến việc thanh toán thì <u>chúng tôi</u> đồng ý (セラー : Dạ) là sẽ <u>chuyển tiền cho bên anh</u> vào mùng 10 của tháng sau。	はい、 <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)側</u> も数量並びに納品の方法、あー、期限について <u>(相手を含まない「我々」)</u> にたくさん譲歩してくれたので、この条項、支払いの件に関しては <u>(相手を含まない「我々」)</u> は <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)側</u> に翌月 10 日に <u>振り込む</u> ことに (セラー : はい) 同意します。	Pr2a Pr2b
266	セラー	Vâng, cảm ơn ông rất nhiều。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) 、本当にありがとうございます。	na
267	J②	はい、どうもありがとうございました。		Pr2b

K氏 場面①				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Ồ, thứ nhất là về giá cả。	えー、まずは価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào việc mà có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không ạ。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	NT
3	K①	Tức là sao nhờ？。	つまりどういうことですか。	IR1
4	セラー	Có nghĩa là về giá cả tùy thuộc vào (K① : Ủm) cái việc mà có thêm tên của doanh nghiệp lên sản phẩm khăn hay không。	つまり、価格については(K① : うーん) タオルの商品に企業名を載せるかどうかによります。	
5	K①	Ủm。	うーん。	
6	セラー	Nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 185 yên 1 chiếc ạ。	もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」) が望む価格は1枚185円です。	na
7	K①	Còn nếu có？。	あるなら？。	IR3
8	K①	あの一、まず、価格(バイヤー : はい)、あの一、 <u>の話</u> なんですけど(バイヤー : うん)、もし、あの一、会社名、あ、 <u>タオルに</u> (バイヤー : うん)、会社名を入れない場合は、あの一、1個で185円で、あの一、お願いしたいと思います。		Pr2a Pr2b
9	バイヤー	ま、あの一、これは一応お客様に無料で配る品物なんですね。		na

10	バイヤー	ま、ですから、あの一、会社の名前がないと宣伝になりませんので (K①: うん)、えー、会社の名前は必ず入れていただく必要があります。		na
11	バイヤー	で、なおかつ、ま、会社の名前はちょっと長いです。		na
12	バイヤー	10 文字になります。		na
13	K①	<u>Ồ, thế nhưng mà có 1 cái điểm cần lưu ý.</u>	<u>えー、しかし、注意する必要があります</u> <u>あることは 1 点あります。</u>	Pr2a
14	K①	Tức là cái sản phẩm này là những sản phẩm mà <u>họ</u> tặng cho khách hàng <u>bên họ</u> .	つまり、この商品は彼らが彼ら側の顧客に贈る商品です。	Pr2a Pr4 Pr8
15	セラー	Vâng.	はい。	NT
16	K①	Cho nên là bắt buộc là phải có tên doanh nghiệp <u>ở đây</u> .	そのため、必ず <u>そこに</u> 企業名を載せる必要があります。	Pr2a
17	K①	Vì nếu không thì <u>nó</u> sẽ không có cái tính tuyên truyền, quảng bá (セラー: À, vâng, vâng) <u>cho sản phẩm nữa</u> .	なぜなら、もしなければ、 <u>それは商品のための</u> (セラー: あー、はい、はい) 宣伝、広告の機能がなくなります。	Pr2a Pr2b
18	K①	Ừm, cái tên doanh nghiệp <u>của họ</u> thì cũng khá là dài.	うーん、 <u>彼らの</u> 企業名もかなり長いです。	Pr2a Pr4 Pr8
19	K①	Phải là 10 ký tự.	10 文字でなければなりません。	na
20	セラー	À, vâng.	あー、はい。	NT

21	K①	<u>Thì đây, đây là điều kiện cần, điều cần mà phải có trong <cái sản phẩm khăn>{<}.</u>	<u>えーと、これ、これはタオルの商品において必要条件、必要なことです。</u>	Pr2a
22	セラー	<Vâng, tôi hiểu rồi>{>}a。	はい、私は分かりました。	na
23	セラー	<À, thưa ông là 10>{<},,	あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) に申し上げますが、10,,	na
24	K①	<はい、あー、承知>{>}しました。		Pr2b
25	セラー	10 chữ thì trong trường hợp in tên, không phải thêu, thì giá sẽ là 187 yên。	10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 187 円になります。	na
26	K①	あの一、10 文字の場合、もし、プリント、あー、刺繍することではなく、プリントする場合は(バイヤー：うん)、1 個で 187 円でお願ひしたいと思います。		Pr2a Pr2b
27	セラー	Vâng, trong trường hợp thêu thì sẽ đắt hơn。	はい、刺繍の場合はより高いです。	na
28	セラー	Thì giá sẽ là 190 yên。	えーと、価格は 190 円になります。	na
29	セラー	Giá sử dùng sản phẩm này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng chưa đến 16 yên。	この商品をこれから 1 年間使うとしたら、毎月 16 円未満です。	na
30	セラー	Và mỗi ngày thì chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日 0.5 円ぐらいにしかありません。	na
31	K①	Ồ, cái phần mà mỗi tháng 100, là bao nhiêu, 116 yên, là ý là như thế nào ?。	えー、毎月 100、いくら、116 円の部分はということですか。	IR1

32	セラー	Có nghĩa là nếu mà dùng sản phẩm thêu giá 190 yên ý (K① : Ủm) thì nếu mà chia ra mỗi tháng thì tính ra chi phí 1 sản phẩm chỉ đến 16 yên。	つまり、もし価格が 190 円の刺 繍の商品を使えばよ (K① : う ーん)、えーと、毎月で割ると、 計算すると、1 つの商品の費用 は 16 円にしかありません。
33	K①	Ủm。	うーん。
34	セラー	Và tính ra 1 ngày thì cũng chưa đến 0.5 yên。	それから、計算すると 1 日も 0.5 円未満です。
35	K①	Tức là mình、cái sản phẩm này mình sẽ dùng được trong vòng 1 tháng đúng không ? 。	つまり、(親密度が深まった場 合に用いる一人称／二人称)、 この商品を (親密度が深まった 場合に用いる一人称／二人 称) は 1 ヶ月間使えるという ことで正しいですか。
36	K①	Ý tức là chị <đang muốn hỏi>{>},,	つまり、(自分が女性で、相手 の姉の年代の場合に用いる一 人称) はなぜ割ると 16 円とい う数字になったかを聞きたい です。
37	セラー	<1 năm chứ>{<}。	1 年ですよ。
38	K①	là tại sao mình lại chia ra được con số 16 yên này ? 。	
39	セラー	À、nếu mà sử dụng sản phẩm khăn 190 yên này này (K① : Ủm) 、 sử dụng trong vòng 1 năm,,	あー、この 190 円のタオルの商 品を使用したらよ (K① : うー ん)、1 年間使用したら,,
40	K①	Trong vòng 1 năm。	1 年間。
41	セラー	đấy thì tính ra chi phí 1 tháng chỉ hết khoảng gần<16 yên thôi>{<}。	計算すると 1 ヶ月の費用は 16 円近くぐらいしかかかりませ ん。

42	K①	<16 yên、ừm>{>}。	16 円、うーん。	
43	セラー	Và 1 ngày thì chỉ hết khoảng <0.5 yên>{<},,	それから、1 日は 0.5 円ぐらいしかかかりません、はい。	
44	K①	<0.5 yên>{>}。	0.5 円。	
45	セラー	thôi、vàng。		
46	K①	あの一、で、もし、 <u>会社名</u> を刺繍（バイヤー：はい）、刺繍、あ一、する場合はもうちょっと高い、高くなります。		Pr2a
47	K①	<u>この場合</u> 190 円 <u>1 個</u> で、になります。		Pr2a Pr2b
48	K①	ただ、あの一、1 年間で <u>刺繍</u> 、 <u>ま、刺繍する場合</u> 、1 年間も使いますので、ま、そうすると、よく、あの一、清算したら、1 ヶ月 16 円しか、あの一、かからないですね。		Pr2a Pr2b
49	K①	で、1 日は 0.5 円しか（バイヤー：<笑い>）かからないと思います。		na
50	バイヤー	え。		NT
51	K①	はい。		na
52	バイヤー	ま、あの一、で、それはどの色でも一緒ですか。		na
53	K①	Thế thì <u>cái giá ấy</u> thì dành cho tất cả các màu đúng không？。	では、 <u>その価格</u> は全部の色に対するということで正しいですか。	Pr2a
54	セラー	À, dạ vâng、đúng rồi。	あ一、はい、そうです。	na

55	K①	はい、そうです、 <u>どの色でも一緒です。</u>		Pr2a
56	バイヤー	ま、あの一、宣伝ですので、10文字は必ず入れたいですね。		na
57	バイヤー	え一、刺繍じゃなくても、ま、10文字入っていればいいとすると何か他の方法がありますか。		na
58	K①	Thế thì, bởi vì là, ờ, cái mà, 2 <u>cái điều kiện mà họ cần ấy là tên công ty</u> tầm 10 ký tự đấy。	では、なぜなら、え一、その一、 <u>彼らの2つの必要条件は10文字ぐらいの会社名</u> ですよ。	Pr2a Pr3b
59	セラー	Vâng。	はい。	NT
60	K①	Cộng với, à, bắt buộc phải <u>có tên</u> 。	さらに、あ一、必ず <u>名前</u> を載せる必要があります。	Pr2a Pr2b
61	セラー	Vâng。	はい。	NT
62	K①	Cho nên là ngoài cái cách <u>mình</u> thêu ra thì còn cách nào nữa không？。	そのため、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> が刺繍する以外に他の方法がありますか。	Pr2a Pr4
63	セラー	In。	プリント。	na
64	K①	In。	プリント。	IR1
65	セラー	<Ngoài ra có mỗi in thôi>{<}。	他にはプリントしかありません。	
66	K①	<プリント、print、print>{>}ですね、<印刷>{<}。		G1
67	バイヤー	<うーん、ま>{>}、どうしてもいいですけど、もう少し他の方法というか、		na

68	K①	Tức là,,	つまり、	na
69	バイヤー	安くなる方法があれば。		na
70	K①	có những cái cách nào khác mà nó sẽ giúp cho cái <u>giá thành</u> nó rẻ hơn không ?。	<u>価格</u> をより安くさせる他の方法はありますか。	Pr2a
71	セラー	À、<có nghĩa là dùng phương pháp>{<} 【 【。	あー、つまり、～方法を使います。	na
72	K①	】 】 <Ừm、còn cách nào nữa không>{>}、phương pháp nào nữa không ?	うーん、後には何か他の方法、やり方がありますか。	IR4
73	セラー	Vâng, thưa ông, thì sẽ có 1 cái phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、えーと、(相手を含む「我々」)が10文字ともプリントのインクを1色だけ使うという方法があります。	na
74	セラー	Và cụ thể ở đây là màu đen。	それから、具体的にはここは黒です。	na
75	K①	あの一、もう1つの方法は、あー、全部10文字は1色だけで、あの一、ま、具体的にはブラックという色だけで、全部10文字に、あの一、使う(バイヤー：うーん)という方法もありますけど。		Pr2b
76	バイヤー	それは、あの一、フェイスタオルはどの色でも一緒ということですか。		na

77	K①	Tức là, ờ, <u>dành cho tất cả 12 màu</u> thì đều sẽ là <u>in tên công ty màu đen</u> <u>như vậy ?</u> 。	つまり、えー、 <u>12 色に対して</u> <u>全部そのように会社名を黒で</u> <u>プリントしますか</u> 。	Pr2a Pr2b
78	セラー	Vâng ạ, đúng rồi。	はい、そうです。	na
79	セラー	Màu khăn thì không ảnh hưởng gì ạ。	タオルの色は何の影響もあり ません。	na
80	K①	はい、そうですね、あの一、<多 分>{<} 【 Ⅰ】。		na
81	バイヤー	ⅠⅠ <で、10>{>}文字で？。		na
82	K①	10 文字で、で、全部ブラック (バ イヤー：うん) 色です。		IR4
83	バイヤー	と、ま、プリントですと、洗う と消えてしまうのではないかと いうような気もしますけれど も (K①：うん)、それは、それ についてはどうですかね。		na
84	K①	というのは、もうちょっと (バ イヤー：うん)、はい。		IR1
85	バイヤー	プリント,,		
86	K①	すると。		
87	バイヤー	と、あの一、洗っ、洗うと<消え てしまう>{<}&,,		
88	K①	<洗うと、はい、あ一>{>}。		
89	バイヤー	というような、ま、<恐れがある と思うんですけど、それについ てはどうですかね>{<}。		

90	K①	<Tức là <u>bác</u> đang, đang, đang lo là lo là trong trường hợp là>{>} nếu mà <u>mình</u> in ý thì mình, có khả năng là khi mà <u>mình</u> giặt thì liệu <u>cái chữ</u> nó có phai <u>màu</u> đi hay không。	つまり、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> は、もし <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> がプリントすればの場合よ、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> が洗濯すると、果たして <u>文字は色が薄くなる</u> 可能性があるか心配して、しています。	Pr2a Pr4 Pr5 Pr8
91	セラー	À, vàng, thưa ông là sau 1 năm thì phần mực in đó nó sẽ bị mờ đi。	あー、はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)に申し上げますが、1年経ったらそのプリントのインクは薄くなります。	na
92	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ của nó cũng không đáng kể ạ。	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
93	K①	ま、1年間(バイヤー：うん)使った後、ま、そういう恐れもありますけど、ただ、ちょっとだけです。		Pr2b
94	バイヤー	はい、ちょっと、ま、ちょっとだけ浅く、色が浅く(バイヤー：うーん)なる可能性が<あります>{<}。		na
95	バイヤー	<ま、1年>{>}間持ち、持つということですか。		na

96	K①	Tức là <u>minh</u> sẽ lưu được、giữ được <u>cái màu đấy</u> trong tầm 1 năm,,	つまり、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> はその色を1年間ぐらい保管、維持できます,,	Pr2a
97	セラー	Đúng rồi ạ。	そうです。	na
98	K①	<u>trong trường hợp mình in。</u>	<u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> がプリントする場合。	na
99	セラー	Đúng rồi ạ。	そうです。	na
100	K①	はい、プリントの場合<は1年間>{<}【【。		Pr2a
101	バイヤー	】】<はい、分かりま>{>}した。		IR4
102	K①	はい、はい。		
103	バイヤー	ま、1年持てば大丈夫ですね。		
104	K①	<笑い>保つ<んですね>{<}。		
105	バイヤー	<じゃ、価格>{>}についてはプリントで、黒の10文字(K①：はい)で、1枚185円ということによろしいですね。		na
106	K①	100・・・。		IR1
107	バイヤー	185円と言われてましたよね。		
108	K①	185円。		
109	バイヤー	というのはよろしいですか。		na
110	K①	はい。		na
111	バイヤー	はい。		na

112	K①	Tức là trong trường hợp mà <u>mình</u> in 10 chữ mà <u>cùng 1 màu mực đen</u> ấy thì <u>giá</u> sẽ là 185 đúng không、185 1 chiếc？。	つまり、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> が 10 文字を <u>同じ黒の 1 色で</u> プリントする場合、 <u>価格は 185 円</u> になるということで正しいですか、1 枚 185 円？。	Pr2a Pr4
113	セラー	185 yên 1 chiếc。	1 枚 185 円。	na
114	セラー	Vâng、được ạ。	はい、いいです。	na
115	セラー	À、ông có thể đi tìm hiểu giá của những cơ sở sản xuất khác。	あー、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は他の生産施設の価格を調べてみていいです。	na
116	セラー	Mà cũng không có chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu。	でも、我が社より安いところはありませんよ。	NT
117	セラー	Và tôi cam đoan là cái giá chúng tôi đưa ra là phù hợp nhất ạ。	それから、私は(相手を含まない「我々」)が提示した価格は最適であることを保証します。	na
118	K①	はい、そうですね (バイヤー：うん)、あの一、 <u>プリント、あー、プリントする場合で、10 文字全部ブラックで 185 円 1 個</u> で。		Pr2a
119	K①	で、あの一、すごく、これはすごく、あの一、リーズナブルプライスだと思います、価格だと思います。		Pr6
120	バイヤー	うーん。		NT

121	K①	他の企業も、ま、参考すること もできると思いますけど、多分 我々がオファーしてる価格は 一番りごう的な価格だと思い ます（バイヤー：＜笑い＞）、合 理的な、はい。		Pr2b
122	バイヤー	はい、えー、後は、ま、発注数 なんですけれども、えー、私ど もは倉庫がありませんので、ま た、あの一、お客様に配るのは 1 度ではなくて、ま、分けて配 りたいので、1 回で大体 200 枚 （K①：はい）納入していただ ければいいですけどね。		na
123	K①	Thế bây giờ là về cái con số mà đơn hàng ấy.	えーと、今は発注の数につい てですよ。	na
124	セラー	Vâng.	はい。	NT
125	K①	Thì họ sẽ không 、 không 、 không	えーと、彼らは～ない、ない、 ません。	na
126	K①	Tức là họ <u>không đặt hàng cùng 1</u> <u>lúc</u> và số lượng nhiều đâu mà họ sẽ chia thành từng đợt、từng đợt để họ phát cho khách hàng.	つまり、 <u>彼らは 1 度にたくさ ん発注せずに</u> 、彼らが顧客に 配るために、彼らはそれぞれ 1 回ずつに分けます。	Pr2a Pr3b Pr4 Pr8
127	K①	Thì thông thường là mỗi đợt sẽ rơi vào tầm 200、200 chiếc 1 lần <1 đợt>{<},,	えーと、彼らが顧客に配る、彼 ら側の顧客に配布するた めに、通常は、毎回 200、1 回、 ひとまとまり 200 枚ぐらいに なります。	na
128	セラー	<200>{>} chiếc 1 lần.	1 回 200 枚です。	NT

129	K①	để họ chia cho khách hàng, phát cho khách hàng bên họ。		na
130	セラー	À, vâng, thế có nghĩa là họ không nhập số lượng lớn, cùng 1 lúc đúng không ạ ?。	あー、はい、それは、つまり、彼らは 1 度にたくさん仕入れないということで正しいですか。	na
131	K①	というのは1回ですごく大きな数を、あの一、注文することではなく、ま、何回かに分けて<いきますね>{<} ?。		Pr4
132	バイヤー	<そうですね>{>}、はい (K① : はい) 、毎回 200 枚ずつ注文、発注するという<ので>{<} 【 Ⅰ】。		na
133	K①	Ⅰ】 <Tức là>{>}、đúng rồi。	つまり、そうです。	na
134	K①	<u>Tức là không nhập 1 số lượng lớn</u> (セラー : Ủm) <u>cùng 1 lúc mà sẽ chia ra nhiều lần。</u>	<u>つまり、1 度にたくさん仕入れずに</u> (セラー : うーん) 、 <u>複数回に分けます。</u>	Pr2a
135	セラー	À。	あー。	NT
136	K①	Và mỗi lần là tầm 200 chiếc。	それから、毎回 200 枚ぐらいです。	na
137	セラー	À, về số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi phải nhận 1,000 chiếc cho 1 đơn hàng。	あー、発注数については通常 (相手を含まない「我々」) は 1 回の発注に当たって 1,000 枚で引き受けなければなりません。	na
138	セラー	À, tuy nhiên thì đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng được với số lượng là 500 chiếc。	あー、しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」) は 500 枚の数量で対応できます。	na

139	セラー	Thì ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần thì có được không ạ.	えーと、1回 500 枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。	na
140	K①	あの一、普段（バイヤー：うん）我々は、ま、普段発注数は、あの一、1,000、1回で 1,000,,		Pr2b
141	バイヤー	多いですね。		NT
142	K①	はい、1,000 個の場合、ま、生産、製造を、あの一、しますけど、ただ、今回はちょっと、あの一、初めてなので、1回で 500 個ぐらいを、あの一、注文していただけだと思いますけど。		Pr7
143	バイヤー	ま、500 枚でもかなり多いですね。		na
144	K①	Nhưng mà <u>bác ấy thấy là mỗi lần mà như <thế thì cũng khá là nhiều>{<}</u> 。	しかし、 <u>（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は毎回そうだとかなり多いと思っています。</u>	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
145	バイヤー	<ま、もう少し>{>}、あの一、小刻みに納入していただけるとありがたいですけどね。		na
146	K①	Thế là <u>bên họ</u> cũng rất là hi vọng là <u>mình</u> có thể cân nhắc xem là số lượng 1 lần giảm bớt xuống <u>theo như cái nguyên vọng bên họ có được hay không</u> 。	つまり、 <u>彼ら側も、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が 1 回</u> の数を <u>彼ら側の希望に応じて減らせるかどうかを検討することを切に願っています。</u>	Pr2a Pr4 Pr8

147	セラー	Vâng, thưa ông thì tối thiểu 1 cái đơn hàng chúng tôi phải đạt 500 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận trong đây ạ.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称～Mr)に申し上げますが、1回の発注に当たって、(相手を含まない「我々」)がその中から採算が取れるように、(相手を含まない「我々」)は最低でも 500 枚達しなければなりません。	na
148	K①	あの一、 <u>ご希望はすごく分かってますけど</u> 、ただ、ま、 <u>我々のビジネスのことも考えると</u> 、やっぱり 1 回 500 個にならないと、ま、利益は全然ないですね。		Pr2b Pr3a
149	バイヤー	そうですね、ま、あの一、一応全部で1万枚ぐらい我々は考えているんですね。		na
150	バイヤー	え一、ま、私どもとしてはゆっくり 200 枚ずつ 50 回に分けて、1 年かけて、あの一、お客様にお配りしようと思っているんです。		na
151	バイヤー	ま、ですから、なんとか 200 枚でお願いできればなと思うんですけど。		na
152	K①	Thế thì, nhưng mà bên họ thông thường ý thì <u>ho dự định theo năm là ho sẽ cần</u> 10,000 chiếc.	では、しかし、彼ら側は通常よ、 <u>彼らの予定では、彼らは1年間1万枚必要です。</u>	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
153	セラー	10,000 chiếc.	1 万枚。	NT

154	K①	10,000 chiếc <u>khăn</u> 。	1 万枚の <u>タオル</u> 。	Pr2a
155	K①	Thì tức là họ、nhưng mà tuy nhiên là mỗi lần tặng cho khách hàng thì <u>họ</u> sẽ chia nhỏ ra tầm 1 năm 50 lần <u>chẳng hạn</u> 。	つまり、彼ら、しかし、ですが、顧客に贈る毎回は、 <u>彼らは</u> 例えば 1 年 50 回ぐらい小分けします。	Pr2a Pr2b
156	K①	Mỗi lần chia nhỏ ra là tầm 200 chiếc khăn。	毎回 200 枚のタオルに小分けします。	na
157	K①	<u>Như vậy、nếu với 1 cái đơn hàng ổn định như vậy thì cũng rất mong là bên mình cân nhắc xem là liệu theo phương thức như vậy thì có OK hay không。</u>	<u>では、そのように安定した発注だと、(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側がそのような方法で OK かどうかを検討することを切に願います。</u>	Pr3a Pr4
158	K①	Rất là mong <u>bên mình</u> cân nhắc。	<u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側が検討することを切に願います。</u>	Pr2a Pr2b Pr4
159	セラー	Vâng, thưa ông, nếu mà riêng đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc (K① : Ủm) và kể từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、もし、最初の発注だけが 200 枚で (K① : うーん)、2 回目以降の発注が 500 枚であれば、(相手を含まない「我々」) は対応できます。	na
160	セラー	Tuy nhiên là mỗi lần mà 200 chiếc thì đúng là、thực sự là khó với chúng tôi、vâng。	しかし、毎回 200 枚だと、(相手を含まない「我々」) にとって正に、本当に難しいです、はい。	NT
161	K①	あの一、でも、例えば、1 回目は 200 個で、次、次の、次回の、		Pr2b Pr5

		あの一、発注は毎回 500 個に <u>してほしいですね。</u>		
162	バイヤー	うん。		NT
163	K①	あの一、 <u>弊社の事情もありますので、是非、ま、そういう、あの一、案も、あの一、検討していただければと思います。</u>		Pr3a Pr4 Pr5
164	バイヤー	そうですね、はい、ま、分かりました。		NT
165	バイヤー	[シーと息を吸う]ただ、あの一、私どもなるべく在庫は持ちたく、ま、少ない、たくさん持ちたくないと思いますので、ま、当初は 200 枚だと 1 週間ごとをお願いしようと思ってたんですけども、ま、それだと 10 日ずつ空けて発注することになる。		na
166	K①	10 日ずつ？。		IR1
167	バイヤー	え、ま、ですから、一応御社のご希望通りに、最初は 200 枚の発注 (K①：うん)、後は 500 枚ずつということで (K①：うん) よろしいですか。		na
168	K①	Thế thì, tức là bởi vì <u>bác ấy</u> cũng, cũng cần nhắc cả về cái việc lưu kho của <u>bên bác ý</u> .	では、つまり、なぜなら、(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) も、も (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称	Pr3b Pr4 Pr8

			≈uncle) 側の在庫のことも検討しています。	
169	K①	Thế nhưng mà <u>bác ý</u> cũng theo như trao đổi hai bên thì sẽ nghĩ là sẽ thống nhất được là ví dụ lần đầu là 200 này。	しかし、 <u>(自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle)</u> も、双方が話し合った通り、例えば初回が 200 になることなどに合意できると考えています。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
170	セラー	Vàng。	はい。	NT
171	K①	Và lần sau thì sẽ là, cho lần sau đây, các lần sau sẽ là 500。	それから、次回は、次回に対しては、次回は 500 になります。	Pr5
172	セラー	Vàng。	はい。	NT
173	K①	Và thông thường cứ sau 10, tức là phải sau 10 ngày cái lần đầu tiên ý, trong vòng 10 ngày sau đây thì mới, mới là xuất đơn hàng, tức là <u>ho</u> mới gửi cái order <u>cho bên mình</u> 。	それから、通常、10 ごとに、つまり、初回の 10 日後よ、その 10 日間後に、やっとな、やっとな発注書を出す、つまり、 <u>彼らはやっとな(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)側にオーダーを送ります。</u>	Pr4 Pr6 Pr8
174	セラー	Tức là lần đầu là 200 tấm ạ ?。	つまり、初回は 200 枚？。	na
175	セラー	Lần thứ 2 là 500 tấm ?。	2 回目は 500 枚？。	na
176	セラー	<Và cách>{<} 【 【。	それから、間隔は。	na
177	K①	】】<もう>{>}一度確認いたしますけど (バイヤー：はい) 、というのは <u>先おっしゃる通りに</u> 、1 回目は 200 個で、		Pr2a
178	バイヤー	200 個、はい。		na

179	K①	はい、200 枚で（バイヤー：はい）、次回は次の、<以降は>{<}【】。		na
180	バイヤー	】】<次から>{>}以降は 500 枚ということですね。		na
181	K①	はい、はい。		na
182	バイヤー	あの一、ご希望で、		na
183	K①	そうですね。		na
184	バイヤー	ま、それで、ということで、はい。		na
185	K①	はい。		na
186	K①	Tức là như là cái nguyện vọng <u>bên mình ý</u> 。	つまり、 <u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側の希望通りですよ。</u>	Pr2a Pr4
187	セラー	Vàng。	はい。	NT
188	K①	<u>Lần đầu là 200 tấm</u> 。	<u>初回は 200 枚です。</u>	Pr2a
189	K①	<Cái lần sau là>{<},,	次回は 500。	Pr2b
190	セラー	<Và cách nhau là>{>}10 ngày。	それから、間隔は 10 日です。	na
191	K①	500。		na
192	セラー	Đúng không ạ？。	それで正しいですか。	na
193	K①	あの一、で、 <u>1 回目と 2 回目の</u> 期間は大体 10 日間 <u>というイメージ</u> ですね。		Pr2a
194	バイヤー	うん [↑] あの一、		na
195	K①	[小声で] 違います [↑] 。		IR1
196	K①	[小声で] すみません。		

197	バイヤー	200 枚だと 1 週間ごとと思って たので (K① : はい) 、ま、最初 は (K① : あ、あ、あ) だから 200 枚は 1 週間でなくなると思 うんだけど (K① : はい) 以後 500 は,,		na
198	K①	10 日間空くからですね。		IR1
199	バイヤー	そうですね、10 日ぐらい空け、 <10 日>{<}&,,		
200	K①	<10 日>{>}。		
201	バイヤー	空けて、ちょっと枚数があるん ですから、はい。		
202	K①	分かりました。		
203	K①	Tức là nếu mà lần đầu ý thì với con số 200 chiếc thì có thể là cái lần đặt hàng tiếp theo sẽ là 7、1 tuần sau đấy。	つまり、もし、初回よ、200 枚 の数だと次の発注は 7、1 週間 後になる可能性があります。	Pr3b
204	セラー	À。	あー。	NT
205	K①	Thế nhưng mà trong trường hợp mà 500 chiếc thì <u>cái lần đặt hàng tiếp sau nữa</u> sẽ rơi vào tầm 10 ngày。	しかし、500 枚の場合には <u>次の 発注は 10 日ぐらい</u> になりま す。	Pr2a Pr3b
206	セラー	Vâng、tôi hiểu rồi。	はい、私は分かりました。	na
207	K①	はい、 <u>よく</u> 承知致しました。		Pr2a Pr2b
208	セラー	Về cái số lượng đơn hàng tối thiểu ấy (K① : Ủm) và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì nhưng	最小発注数 (K① : うーん) と 発注のタイミングについては 何も問題はないが、納期につ	na

		mà về thời hạn giao hàng thì tôi muốn bàn thêm với ông。	いては私は（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）とものと協議したいです。	
209	セラー	<<少し間>>Thời hạn giao hàng。	納期。	na
210	K①	Ừm。	うーん。	na
211	K①	あの一、発注数に関しては（バイヤー：うん）、ま、よく、あの一、理解しました。		Pr2b Pr3b
212	K①	ただ、もうちょっと、あの一、お話ししたいのは（バイヤー：うん）納期について、<あの一、のことで>{<}。		Pr2b
213	バイヤー	<そうですね、はい>{>}。		NT
214	セラー	À, thứ nhất là 200 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến là xuất hàng [xuất hàng を強調] khỏi kho chúng tôi sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng。	あー、まずは、最初の 200 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をもらってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷する予定です。	na
215	セラー	Và sẽ gửi bằng đường thủy ạ。	それから、船便で送ります。	na
216	K①	Tức là sau khi nhận được đơn hàng từ bên bác ấy thì phải 1 tuần sau nữa mới có đúng không？。	つまり、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）側から発注書をもらってから 1 週間後にやっとあるということで正しいですか。	IR1
217	セラー	Đúng rồi。	そうです。	

218	セラー	Tuần sau là xuất hàng khỏi kho chúng tôi, xuất hàng khỏi kho chúng tôi。	翌週は（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します、（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	
219	K①	あの一、最初の（バイヤー：うん）200 枚は、あの一、発注して、発注、オーダーを、あの一、もらった後（バイヤー：はい）1 週間後、我々は、あの一、製品を送ることができます。		Pr2b
220	バイヤー	うーん。		NT
221	K①	我々の倉庫から、工場から、あ一（バイヤー：はい）送ることができます。		Pr3b
222	セラー	Và 500 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất khỏi kho chúng tôi là sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng。	それから、次の 500 枚は発注書をもってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
223	セラー	Không biết là cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào ạ？。	果たしてそのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。	NT
224	K①	Nhưng tức là đến tay của, ví dụ 200 chiếc đầu tiên, nếu mà như vậy thì sau khi nhận được đơn hàng của khách hàng thì đến tay khách hàng là tầm bao lâu？。	しかし、つまり、～の手に届くのは、例えば最初の 200 枚は、もしそうであれば、お客様の発注書をもってからお客様の手に届くまではどのぐらいですか。	IR1

225	セラー	[小声で] Ừm, cái này thì phụ thuộc vào thời gian gửi。	うーん、これは配送時間によります。	
226	K①	Gửi bằng đường biển à ? 。	船便で送りますか。	
227	セラー	Đúng rồi, gửi bằng đường biển。	そうです、船便で送ります。	
228	K①	<u>で、後、あの一、全部は船便で送ります。</u>		Pr2a
229	K①	500 枚の場合は、で、発注もらった後、2 週間後,,		Pr2b
230	バイヤー	2 週間。		NT
231	K①	はい、我々の工場から、あの一、倉庫を&,,		na
232	バイヤー	出庫する。		NT
233	K①	はい、そうなんです、出庫する。		na
234	バイヤー	そうですね、ま、通常は、注文して7日後には私どもの倉庫に届くのが普通なんですね。		na
235	バイヤー	え一、ですから、ま、御社の倉庫から出るのが7日後ということでしたから、それだと、ま、こちらの倉庫に着くのはもっと遅くなりますよね。		na
236	K①	Nếu mà như vậy thì, tức là thông thường ấy thì, thông thường thì sau 1 tuần khi mà họ yêu cầu đơn hàng <u>sang bên mình</u> thì 1 tuần sau thì họ <u>sẽ có hàng</u> 。	もしそうであれば、つまり、通常は、通常は1週間後に、 <u>彼らが（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）に発注してから1週間後に<u>彼らは</u>商品を手に入れます。</u>	Pr2a Pr3b Pr4 Pr8

237	K①	<p><u>Nhưng mà nếu như theo bên mình</u> <u>vừa nói là ví dụ như đơn hàng đầu</u> <u>200 chiếc chẳng hạn</u> (セラー : Vàng) <u>là sau khi nhận</u> được thì 1 tuần sau <u>mình</u> mới xuất kho, tức là thời gian <u>ho</u> nhận được sẽ bị muộn hơn nhiều, tương đối。</p>	<p><u>しかし、もし、(親密度が深ま</u> <u>った場合に用いる一人称／二</u> <u>人称) 側が只今話したように、</u> <u>例えば最初の 200 枚は (セラ</u> <u>ー: はい) もらってから 1 週間</u> <u>後に (親密度が深まった場合</u> <u>に用いる一人称／二人称) が</u> <u>やっと出庫すれば、つまり彼</u> <u>らが受け取る時間はずっと、</u> <u>かなり遅くなります。</u></p>	Pr2a Pr3b Pr4 Pr8
238	バイヤー	<p>えー、ま、ですから、納期は、 ま、最初の 200 枚の方は注文し てから、[小声で] 1 週間だと、 ま、えー、10 日後に、我々の倉 庫に、船でも飛行機でもいいの で、届いて、届けていただきたい というのが条件です。</p>		na
239	バイヤー	<p>で、後の 500 枚の方は、そうで すね、発注して 2 週間後には、 えー、我々の倉庫に、御社の倉 庫から出るのではなくて、こち らの倉庫に届くということで お願いできますか。</p>		na
240	K①	<p>Thế thì bây giờ, chính vì vậy mà <u>bên họ</u> mới có nguyện vọng là <u>không phải là sau 1 tuần</u>, cái 1 tuần đấy là đối với 200, đối với trường hợp 200 chiếc ấy thì tức là phải 10 ngày sau, sau khi nhận được đơn</p>	<p>では、今、だからこそ、<u>彼ら側</u> は、<u>1 週間後ではなくて、その</u> 1 週間は、200、200 枚の場合 は、つまり、10 日後に、発注書 をもらってから 10 日後に<u>彼ら</u> <u>側</u>の倉庫に届いて、彼ら側に</p>	Pr2a Pr2b Pr3b Pr4 Pr8

		hàng là 10 ngày sau phải đến được phía bên họ, đến được kho <u>bên họ</u> .	届かなければならないという希望があります。	
241	セラー	Vâng.	はい。	NT
242	K①	Còn trong trường hợp mà 500 chiếc thì 2 tuần sau là phải đến được <u>bên họ</u> , chứ không phải là <u>2 tuần sau</u> mới là từ <u>bên mình</u> đi ra.	500 枚の場合は、 <u>2 週間後にやっと</u> （親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側から出るわけではなく、2 週間後に <u>彼ら側</u> に届かなければなりません。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
243	セラー	À.	あー。	NT
244	K①	Tức là phải đến được phía bên họ.	つまり、彼ら側に届かなければなりません。	na
245	セラー	Vâng, tôi hiểu rồi.	はい、私は分かりました。	na
246	セラー	À, cái điều kiện hàng đến kho công ty ông sau 10 ngày (K① : Ủm) và sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được.	あー、そのように 10 日後 (K① : うーん) と 2 週間後に (年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) の会社の倉庫に商品が届くという条件は (相手を含まない「我々」) は対応できます。	na
247	K①	あー、 <u>よく</u> 分かりました。		Pr2a Pr2b
248	K①	<u>先程おっしゃる通りに 200 枚の場合 10 日間後</u> (バイヤー : うん)、あの一、御社に届くこと (バイヤー : はい) と <u>500 枚の場合、2 週間後御社に届く</u> (バイヤー : はい)、それは可能だ		Pr2a Pr2b

		と思います、大丈夫だと思います。		
249	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng thì phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn cái giao hàng khi mà không thể giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc là vì 1 lý do bất khả kháng nào đấy。	はい、しかし、契約書には、悪天候、又は何かの不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納品の延長を求めることができる」と必ず明記しなければなりません。	na
250	K①	ただ、契約書には（バイヤー：うん）ちょっと、ま、1つの、あの一、 <u>条件を追加</u> してほしいですね。		Pr2a
251	K①	あの一、なぜかという、天気の問題とか、あの一、外の原因、あ一、のせいで、もし、ちゃんと、そのおっしゃる、あの一、希望している時間に届けない場合もありますので、ま、そういう場合にはちょっと、あの一、納期期間を延長していただきたいという、。		Pr2b
252	バイヤー	はい、ま、不可抗力はもちろん載せるということで。		na
253	K①	はい、と、お願いしたいです。		na
254	K①	Thì cái điều khoản đấy thì mình có thể thêm vào bởi vì đấy là những trường hợp mà bất khả kháng。	えーと、これは不可抗力の場合なので、 <u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人</u>	Pr2a

			称) はその条項を載せてもいいです。	
255	セラー	Vâng, cảm ơn ông.	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。	na
256	K①	はい、よろしいでしょうかね。		IR1
257	バイヤー	はい。		
258	K①	ありがとうございます。		Pr2b
259	バイヤー	えーと、当社の支払い条件なんですが、一応、あの一、毎月 10 日の締めで、翌々月末の、末に銀行に振り込むと、そういう形でさせていただきたいのですが、よろしいですかね。		na
260	K①	À, tức là bây giờ là về cái điều khoản thanh toán thì <u>bác muốn trao đổi thêm</u> về cái điều khoản thanh toán nữa.	あー、つまり、今は支払いの条項について (自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle) は支払いの条項についても <u>話し合いたい</u> です。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8
261	セラー	Vâng.	はい。	NT
262	K①	Thì thông thường là chốt <u>đơn hàng</u> trước ngày mùng 10.	えーと、通常は 10 日までに <u>発注</u> を締めます。	Pr2a Pr2b
263	K①	Và <u>thanh toán họ</u> chuyển khoản <u>cho bên mình</u> sẽ vào ngày cuối tháng của cái tháng sau đây.	それから、彼らは(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) 側にその翌月末に振込で支払います。	Pr2a Pr2b Pr4 Pr5 Pr8

264	K①	ま、あの一（バイヤー：はい）、 念のために確認したい（バイヤ ー：うん）ですけど、というの は、あの一、お支払いは、例え ば今月の、あの一、発注、今月 のオーダーなら、次の月に、次 の月末に<銀行口座に振り込ん で>{<}【【。		IR1
265	バイヤー	】】 <ううん、ううん、今月の >{>}10 日までのものについて は（K①：うん）、あの一、翌々 月ですから、		
266	K①	あ一、2 ヶ月。		
267	バイヤー	はい、2 ヶ月後の月末に銀行に 振り込むということ。		
268	K①	Tức là ví dụ với những cái đơn hàng mà chốt trước cái mừng 10 tháng này、cho đến tại thời điểm mùng 10 tháng này chẳng hạn thì phải cuối tháng của 2 tháng sau đấy。	つまり、例えば、今月 10 日ま でに、今月 10 日の時点までに 締めた発注は 2 ヶ月後の月末 になりますよ。	Re
269	セラー	À、thì họ mới thanh toán cho mình phải không ạ？。	あ一、えーと、彼らはやっと （親密度が深まった場合に用 いる一人称／二人称）に支払 うということで正しいです か。	IR4
270	K①	Ví dụ tháng này là tháng 12 cho nên phải chốt trước ngày mùng 10 tháng 12 thì phải đến tháng 2、cuối	例えば、今月は 12 月なので、 12 月 10 日までに締めなければ ならず、翌年 2 月、2 月末にな	

		tháng 2 năm sau mình mới nhận được thanh toán。	って（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）はやっと支払ってもらいます。	
271	セラー	Vâng, tôi hiểu rồi。	はい、私は分かりました。	NT
272	セラー	Việc chốt vào mừng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	毎月 10 日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。	NT
273	K①	Ừm。	うーん。	na
274	セラー	Nhưng mà chúng tôi mong muốn là chuyển khoản vào ngày mừng 10 tháng sau nữa chứ không phải ngày cuối của tháng sau nữa ạ。	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌々月末ではなくて、翌々月 10 日に振り込むことを希望しています。	na
275	K①	Của 2 tháng sau nữa hay là tháng sau nữa ? 。	2 ヶ月後ですか、翌々月ですか。	IR1
276	K①	Ví dụ tháng này chốt của tháng, chốt trước ngày mừng 10 tháng 12 chẳng hạn, thì mình muốn nhận thanh toán vào ngày mừng 10 tháng 1 hay ngày 10 tháng 2 ? 。	例えば、今月は～月のを締めて、12 月 10 日までに締めるとしたら、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）が支払ってもらいたいのは 1 月 10 日ですか、2 月 10 日ですか。	
277	セラー	Thì chúng tôi muốn chuyển khoản vào cái ngày mừng 10 tháng 2 (K① : Ủm) chứ không phải là cái ngày cuối tháng của tháng 2 đâu。	えーと、（相手を含まない「我々」）が振り込んで欲しいのは 2 月 10 日で (K① : うーん)、2 月末ではありません。	
278	K①	あの一、ちょっと我々、ま、我が社の希望ですけど（バイヤー : はい）、例えば、あの一、 <u>今月の 10 日までのものは</u> （バ		
				Pr2a

		イヤー：うん）、あの一、翌々月の、あの一、月末ではなく、その翌々月の10日に<振り込み>{<}、		
279	バイヤー	<翌々月の>{>}10日ですか。		NT
280	K①	<u>はい</u> 、してもらいたいです。		IR4
281	バイヤー	ま、えー、値段も納入の枚数も、納期も、ま、考慮していただきましたので、ま、それでは、あの一、支払いについては御社のおっしゃる通り、えー、毎月10日の締めで、翌々月の末、あー、じゃなくて、翌々月の10日（K①：はい）に支払いさせていただきます。		na
282	バイヤー	それでよろしいですか。		NT
283	K①	<u>Vâng, thì bác ý OK rồi.</u>	<u>はい、えーと、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）はすでに OK です。</u>	Pr2a Pr4 Pr8
284	K①	Bởi vì là <u>bên mình</u> cũng có những cái offer rất là tốt cho nên là bác, <u>phía bên họ</u> cũng ok là <u>với những cái đơn hàng</u> chốt trước ngày <u>mùng 10 tháng 12</u> của tháng này, à, chốt trước ngày <u>mùng 10</u> của tháng này（セラー：Vâng） thì <u>họ</u> sẽ thanh toán <u>cho mình</u> là vào ngày <u>mùng 10</u> của 2 tháng sau đấy。	<u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側もとても良いオファーを提示しているの、（自分の父親より年配の第三者に用いる三人称／敬称≈uncle）は、<u>彼ら側は</u>、今月の12月10日までに締めた、あー、今月10日までに締めた（セラー：はい）発注に対して</u>	Pr2a Pr2b Pr4 Pr8

			彼らが（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称） にその2ヶ月後の10日に支払うことにOKです。	
285	セラー	Vâng, cảm ơn ông ạ.	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	na
286	K①	はい、どうもありがとうございました。		Pr2b

K氏 場面②				
ライン番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳	ストラテジー
1	セラー	Vâng, thưa ông, à, đầu tiên là về giá cả。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、あー、まずは価格についてです。	na
2	セラー	Thì tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không。	えーと、商品に企業名を載せるかどうかによります。	na
3	セラー	Thì nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá mà chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc ạ。	えーと、もし企業名を載せないなら、（相手を含まない「我々」）が望む価格は1枚180円です。	na
4	K②	まずは価格（バイヤー：はい） <u>の話</u> なんですけど、あの一、タオルに企業名を入れるか、入れないかによって <u>価格が</u> （バイヤー：うん）違います。		Pr2a Pr2b
5	K②	で、もし入れない場合は1枚180円、		Pr2b
6	バイヤー	180円。		NT
7	K②	はい、セット<したいです><{>。		na
8	バイヤー	<これは、あの一><{>お客様に無料で差し上げる品物ですので、ま、会社の名前がないと宣伝になりません。		na
9	バイヤー	ま、ですから、会社の名前は必要なんですね。		na

10	バイヤー	で、名前もちょっと会社名も少し長くて、10 文字になりますね。		na
11	K②	Ồ, thì đây là sản phẩm mà sẽ cung cấp miễn phí, phát miễn phí cho khách hàng.	えー、えーと、これは顧客に無料で供給する、無料で配る商品です。	na
12	K②	Cho nên là <u>chắc chắn là</u> nếu mà không có tên của công ty thì sẽ không có cái tính quảng cáo được, tính truyền thông được.	そのため、もし会社名がなければ、宣伝性、広報性が <u>きつ</u> <u>と</u> 得られません。	Pr2a
13	K②	Cho nên là <u>chắc chắn</u> là phải có tên của công ty.	そのため、 <u>必ず</u> 会社名を載せる必要があります。	Pr2a
14	K②	Tên của công ty thì cũng hơi dài một chút, là khoảng 10 ký tự.	会社名もちょっと長くて、10 文字ぐらいです。	na
15	セラー	Vâng, thưa ông là trong trường hợp 10 chữ thì trong trường hợp mà in tên, mà không phải thêu, thì giá sẽ là 185 yên 1 chiếc ạ.	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、10 文字の場合は、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 1 枚 185 円です。	na
16	K②	もし、あの一、10 文字の場合（バイヤー：うん）、刺繍ではないと、ま、プリントですね、プリント方法を使うと、あの一、1 枚は 185 円で、あ、セット（バイヤー：うん）したいです。		Pr2b
17	セラー	Vâng, trong trường hợp thêu thì đắt hơn, sẽ là 190 yên 1 chiếc.	はい、刺繍の場合はより高くて、1 枚 190 円になります。	na

18	セラー	Thì giả sử dùng sản phẩm này trong vòng 1 năm tới thì tính ra mỗi tháng chưa đến 16 yên。	えーと、この商品をこれから1年間使うとしたら、計算すると毎月16円未満です。	na
19	セラー	Và mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi ạ。	それから、毎日0.5円ぐらいにしかありません。	na
20	K②	あの一、もし刺繍すると、 <u>もう少し</u> 、もう少し（バイヤー：うん）高くなります。		Pr2a
21	K②	1枚190円ですね。		na
22	K②	ただ、あの一、 <u>刺繍の場合</u> 、1年間ぐらい使えますので、大体毎月、ま、ま、そうすると1ヶ月は16円しかかからなくて、1日は0.5円しか<バイヤーと2人で笑い>かからないと思います。		Pr2a
23	バイヤー	あの一、価格はどの色でも一緒ですか。		na
24	K②	Thế thì, tức là màu nào thì cũng sẽ có giá như vậy đúng không ?。	では、つまり、どの色でもその価格ということで正しいですか。	na
25	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
26	K②	はい、そうなんです。		G1
27	バイヤー	ま、宣伝ですので、ま、10文字は必ず欲しいですね。		na
28	バイヤー	で、ま、刺繍じゃなくても10文字入っていればいいとすると、他に何か他の方法はありますか。		na

29	K②	Ồ, tức là, vì là <u>chỉ là cái khăn để phát miễn phí cho khách hàng để mang tính quảng cáo cho công ty</u> ý, <u>cho nên là cũng muốn là giá cả thì càng rẻ càng tốt</u> , miễn là có 10 cái ký tự ấy là được。	えー、つまり、 <u>会社の宣伝として顧客に無料で配るためのタオルだけなので、そのため、価格は安いほどよくて、あの10文字があればいいです。</u>	Pr2a Pr2b Pr3a
30	K②	Cho nên là không biết là ngoài in ra thì <u>bên mình</u> còn có cách làm nào khác nữa hay không？。	そのため、果たして、プリント以外に、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> は何か他の方法がありますか。	Pr2 Pr4
31	セラー	Ngoài in ra？。	プリント以外？。	na
32	K②	Ừm。	うーん。	na
33	K②	プリントの他、 <u>方法の他にはもっと、あの一、他の<安い方法>{<},</u>		Pr2a
34	バイヤー	<ま、あの一、ね、ね>{>}、値段、そうですね。		na
35	K②	他にありますか。		na
36	バイヤー	何か安い方法が他にありますかということです。		na
37	K②	Tức là có cách nào khác mà sẽ có, <u>để cung cấp với mức giá rẻ hơn</u> (セラー：À) không？。	つまり、より安い <u>価格に、で提供するために</u> (セラー：あー)、他の方法がありますか。	Pr2a
38	セラー	Vậy thì có phương pháp là chúng ta chỉ dùng 1 màu mực in cho cả 10 chữ thôi。	では、(相手を含む「我々」)が 10 文字ともプリントのインクを 1 色だけ使うという方法があります。	na

39	セラー	Thì cụ thể ở đây sẽ là màu đen。	えーと、具体的にはここは黒になります。	na
40	K②	ま、そういう、 <u>そういう</u> 方法あります。		Pr2a
41	K②	それが、あの一、1 つの色だけで、10 文字は全部 black、ブラック（バイヤー：うーん）という色を使うという方法です。		Pr2b
42	バイヤー	それは、あの一、フェイスタオルはどの色でも黒ということですか。		na
43	K②	Tức là <u>cái 10 chữ đầy đều</u> là màu đen cho tất cả các loại khăn đúng không？。	つまり、 <u>その 10 文字</u> は全部のタオルの種類に対して全部黒ということで正しいですか。	Pr2a
44	K②	Tức là các khăn thì <u>nhều màu khác nhau</u> nhưng mà chữ <u>tất cả</u> （セラー：À） đều là màu đen？。	つまり、タオルは <u>色が色々だが</u> 、文字は <u>全部</u> （セラー：あー）黒です？。	Pr2a Pr2b
45	セラー	Dạ vâng, đúng rồi ạ。	はい、そうです。	na
46	セラー	Màu khăn <thì không ảnh hưởng gì, thưa ông>{<}>。	タオルの色は何の影響ありません、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）。	NT
47	K②	<Màu in thì là màu đen>{>}>。	プリントの色は黒です。	IR1
48	バイヤー	10 文字と<ということですね>{<}>。		na
49	K②	<そうです、はい>{>}>。		na
50	バイヤー	はい。		na
51	バイヤー	10 文字で。		na

52	K②	Tức là 10 ký tự là <in màu đen>{<}>。	つまり、10 文字は黒でプリントします。	Pr2a
53	セラー	<Vàng, in 10>{>}chữ màu đen thì giá sẽ là 183 yên。	はい、10 文字を黒でプリントすると、価格は 183 円になります。	na
54	K②	あの一、10 文字はブラック色で（バイヤー：うん）、値段は（バイヤー：うん）1 枚 183 円です。		Pr2b
55	バイヤー	83 円、うーん。		na
56	K②	183。		Pr2a
57	セラー	Vàng, 183 yên 1 chiếc。	はい、1 枚 183 円です。	NT
58	バイヤー	ま、後、プリントですと、ま、洗うと消えてしまうんじゃないかというような気がしますけど、その点はいかがですか。		na
59	K②	Thì nếu mà <u>mình</u> in ấy thì có thể là khi mà giặt, khi mà rửa thì <u>nhieu</u> khi cái màu <u>đấy</u> sẽ bị phai mất đi。	えーと、もし（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）がプリントすれば、おそらく、洗濯すると、洗うと、その色が薄くなってしまうことはしばしばあります。	Pr2a Pr2b Pr4
60	K②	Thì không biết là <u>bên mình</u> thì liệu nó có bị dễ phai màu đi hay không？。	えーと、果たして、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側は果たして色が薄くなりやすいでしょうか。	Pr2a Pr2b Pr4
61	セラー	Vâng, thưa ông, nếu sử dụng sản phẩm này sau 1 năm ý thì phần mực in đó sẽ bị mờ đi。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、この商品を 1 年間使用したら、	na

			そのプリントのインクは薄くなります。	
62	セラー	Tuy nhiên là cái độ mờ của nó cũng không đáng kể đâu ạ.	しかし、薄くなる度合いはそれほどでもないです。	na
63	K②	1 年間使った後、少しだけ、あの一、ま、浅く、薄くなる可能性がありますけど、ただ、そんなに目立ってないと思いますね。		Pr2b
64	バイヤー	ま,,		na
65	K②	ちょっとだけ、はい。		na
66	バイヤー	1 年持てば大丈夫ですけどね、はい。		na
67	K②	1 năm, nếu mà 1 năm thì không vấn đề gì.	1 年、もし 1 年であれば何も問題はあります。	Pr2b
68	セラー	<Vâng>{<}.	はい。	NT
69	バイヤー	<じゃ>{>}, ま、価格についてはプリントで、えー、黒の 10 文字で、1 枚 183 円ということでよろしいですね。		na
70	K②	<u>Vậy thì, ờ, tôi xác nhận lại.</u>	<u>では、えー、私はもう一度確認します。</u>	Pr2a
71	K②	Tức là <u>mình sẽ dùng phương pháp in 10 chữ mực đen.</u>	つまり、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) は 10 文字を黒のインクでプリントする方法を使います。</u>	Pr2a Pr4

72	K②	Ồ, và trong trường hợp như vậy thì 1 cái <u>khăn</u> sẽ có giá là 183 yên 1 chiếc。	えー、それから、その場合には、1枚の <u>タオル</u> は価格が1枚183円になります。	Pr2a Pr5
73	セラー	Dạ vâng、được ạ。	はい、いいです。	na
74	K②	<はい、その通りですね>{<}>。		na
75	セラー	<À, ông có thể đi tìm hiểu giá>{>} của những cơ sở sản xuất khác。	あー、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。	na
76	セラー	Thì cũng không có chỗ nào rẻ hơn chúng tôi đâu。	えーと、（相手を含まない「我々」）より安いところはありませんよ。	na
77	セラー	Thì 【 。	えーと。	na
78	K②	】 別の会社と比較、あー、ま、してみてください。		Pr2b Pr5
79	バイヤー	うん。		NT
80	K②	多分我々の <u>値段</u> 一番安いと思います。		Pr2a
81	バイヤー	うん。		NT
82	セラー	Vâng, và tôi cam đoan là cái giá mà chúng tôi đưa ra cũng sẽ là phù hợp nhất đấy ạ。	はい、それから、私は（相手を含まない「我々」）が提示した価格も最適になることを保証しますよ。	na
83	K②	その値段はすごく手ごろな値段だと思いますね。		Pr2b Pr5
84	バイヤー	えー、ま、後は、発注数なんですけれども、私どもは、あの一、倉庫がありませんので、ま、お客様に配るのは1度ではないの		na

		で、えー、ま、1 回では大体、 1 回で 2,000 枚納入していただ ければいいですけどね。		
85	K②	1 回は 2,000 枚ですね。		IR1
86	バイヤー	そう。		
87	K②	Thì bây giờ là về cái đặt hàng。	えーと、今は発注についてで す。	Pr2b
88	K②	Thì vì bên chúng tôi <u>không muốn tồn kho、không muốn lưu kho nên</u> thông thường là <u>chúng tôi sẽ đặt theo từng lần</u> (セラー: Vàng) để tặng cho khách hàng。	えーと、(相手を含まない 「我々」) 側が在庫品を持ち <u>たくない、在庫を望んでいな</u> <u>いため、通常は、(相手を含ま</u> <u>ない「我々」) は顧客に贈るた</u> <u>めに、1 回ずつ (セラー: はい)</u> <u>発注します。</u>	Pr3a Pr3b
89	K②	Và chừng 1 lần thì là、1 lần là đặt 2,000、2,000 chiếc。	それから、1 回ぐらひは、1 回 は 2,000、2,000 枚発注します。	Pr5
90	K②	2,000 枚？。		IR1
91	バイヤー	2,000 枚。		
92	K②	1 度で？。		
93	バイヤー	発注 2,000 枚ずつ。		
94	K②	はい。		
95	セラー	Ồ、thưa ông về cái số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi phải nhận là 10,000 chiếc cho 1 đơn hàng。	えー、(年配の男性の相手に 用いる二人称／敬称≈Mr)、発 注数については通常 (相手を 含まない「我々」) は 1 回の 発注に当たって 1 万枚で引き 受けなければなりません。	na
96	セラー	Tuy nhiên、đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp	しかし、今回は初めての売り 込みなので、(相手を含まな	na

		ứng được với số lượng là 5,000 lần、5,000 chiếc 1 lần。	い「我々」)は5,000回、1回5,000枚の数量で対応できます。	
97	セラー	Thì ông xem số lượng là 5,000 chiếc 1 lần như vậy thì được không ạ。	えーと、そのように1回5,000枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称/敬称≈Mr)は検討してください。	na
98	K②	あの一、 <u>すみませんが</u> 、普段は我々いつも、ま、1回で1万枚、		Pr2b Pr3a
99	バイヤー	多いですね。		NT
100	K②	発注をもらってますね。		na
101	K②	ただ、今回は、ま、最初の、あの一、オファーなので、1回5,000枚なら大丈夫だと思いますけど、そういう数字を検討していただけますか、数を。		Pr2b
102	バイヤー	5,000枚ですと、ま、それでも大分多いですね。		na
103	バイヤー	できれば、もう少し小刻みに納めていただければありがたいですね。		na
104	K②	À、5,000 thì cũng vẫn là hơi nhiều (セラー：<笑い>) <u>so với chúng tôi</u> 。	あー、5,000は(相手を含まない「我々」)にとってまだちょっと多いですね。	Pr2a Pr2b
105	K②	Nên <u>anh</u> có thể xem xét cái số lượng nó giảm đi được không、1 lần。	そのため、(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称/敬称)は数量を減らせるかどうかを検	Pr2a

			<p>討してくだいせんか、1 回。</p>	
106	セラー	<p>Thưa ông là tối thiểu mỗi 1 cái đơn hàng chúng tôi phải đạt 5,000 chiếc thì chúng tôi mới có lợi nhuận trong đây。</p>	<p>（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に申し上げますが、1 回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）がその中から採算が取れるように、（相手を含まない「我々」）は最低でも 5,000 枚達しなければなりません。</p>	na
107	K②	<p>あの一、少なくとも（バイヤー：うん）、5,000 枚にならないと、やっぱり我々は利益がないですね。</p>		Pr2b
108	バイヤー	<p>うーん、そうですね、ま、えー、一応全部で 10 万枚ぐらい考えているんですけれね。</p>		na
109	バイヤー	<p>私ども、あの一、ゆっくり、えー、2,000 枚ずつ 50 回で、1 年かけて、えー、お客様にお配りしようと思ってます。</p>		na
110	バイヤー	<p>ですから、ま、なんとか 2,000 枚でお願いできないかと思うんですけどね。</p>		na
111	K②	<p>Ừm, về chúng tôi thì <u>chúng tôi muốn đặt tổng là tầm 100,000 chiếc <u>khăn</u></u>。</p>	<p>うーん、（相手を含まない「我々」）としては、（<u>相手を含まない「我々」</u>）は合計 10</p>	Pr2a Pr2b

			万枚ぐらいの <u>タオルを発注したいです</u> 。	
112	K②	Thì sẽ chia ra làm 20、20 lần。	えーと、20、20 回に分けます。	Re
113	K②	À、I'm sorry。	あー、I'm sorry。	
114	K②	Chị xin lỗi。	(自分が女性で、相手の姉の年代の場合に用いる一人称) は詫びます。	
115	K②	Là 50 lần。	50 回です。	na
116	K②	Mỗi lần là 2,000、2,000 chiếc。	毎回 2,000、2,000 枚です。	Pr3b
117	K②	<u>Như vậy là cũng muốn chia nhỏ số lần ra ý。</u>	<u>つまり、回数も小分けしたいですよ。</u>	Pr3a
118	K②	Rất mong là <u>minh</u> xem xét con số 2,000 1 lần <u>cho phía công ty chúng tôi</u> 。	(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称) が我が社のために 1 回 2,000 の数字を検討することを切に願います。	Pr2a Pr4
119	セラー	Tức là tổng số lượng khăn họ muốn đặt là 100,000 chiếc、à、100 chiếc á ? 。	つまり、彼らが発注したいタオルの総数は 10 万枚、あー、100 枚ですか。	IR4
120	K②	100,000。		
121	セラー	À、100,000 chiếc。	あー、10 万枚。	
122	セラー	Và mỗi lần là <2,000>{<}\、	それから、毎回 2,000 枚で、	
123	K②	<2,000>{>}		
124	セラー	chiếc đúng không ạ ? 。	正しいですか。	
125	K②	Ừ、chia thành 50 lần。	うん、50 回に分けます。	na
126	セラー	Ừm、nếu riêng cái đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc và kể từ đơn	うーん、もし、最初の発注だけが 2,000 枚で、2 回目以降の	

		hàng thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	発注が 5,000 枚であれば、(相手を含まない「我々」)は対応できます。	
127	セラー	Tuy nhiên, mỗi lần mà 2,000 thì thực là khó với chúng tôi ạ。	しかし、毎回 2,000 枚だと (相手を含まない「我々」) にとって本当に難しいです。	na
128	K②	あの一、その場合、例えば、最初の発注は 2,000 枚で、次、次回の、あの一、発注は 5,000 枚、毎回 5,000 枚なら我々は提供できる<と思いますけど>{<}		Pr2b
129	バイヤー	<1 回目が>{>}<5>{<} 【 【。		IR4
130	K②	】 】 <1>{>} 回目は<2,000>{<},,		
131	バイヤー	<2,000>{>}。		
132	K②	枚。		
133	バイヤー	2 回目以降が<5,000 ということですか>{<}。		
134	K②	<以降は 5,000 枚>{>}、はい。		
135	バイヤー	うーん、そうですね、はい、分かりました。		
136	バイヤー	ま、ただ、あの一、私どもなるべく、あの一、在庫を持つ、たくさん持たないようにしたいと思いますので、ま、最初は、えー、1 週間ごとをお願いしようと思ってたんですけども、それだと、えー、10 日ずつ空けて発注するようにします。		na

137	バイヤー	ま、ですから、えー、当社のご希望通り、最初は 2,000 枚、えー、後は 5,000 でということ。		NT
138	K②	Ồm, bởi vì chúng tôi cũng không muốn kho nhiều, không muốn để nó tồn kho ấy。	うーん、（相手を含まない「我々」）も倉庫が多くなることを望んでいないので、在庫を持ちたくないですよ。	na
139	セラー	Vâng。	はい。	NT
140	K②	Cho nên là <u>nếu mà với con số 2,000 thì thông thường</u> là giữa mỗi lần đặt hàng sẽ là cách nhau 1 tuần。	そのため、 <u>2,000 の数字だと、</u> <u>通常は発注の間隔は 1 週間</u> ごとです。	Pr2a
141	K②	Thế nhưng mà <u>nếu mà như bên mình vừa giải thích thì, ví dụ lần đầu là 2,000、lần sau 5,000 thì sẽ</u> phải giữa thời gian đặt hàng sẽ rơi vào 10 ngày <u>chứ không còn là 1 tuần nữa。</u>	しかし、 <u>（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）</u> が只今説明した通りだと、 <u>例えば、初回が 2,000 で、次回が 5,000 だと、発注の間隔は 1 週間ではなくなって、10 日になります。</u>	Pr2a
142	セラー	Thế có nghĩa là lần đầu 2,000 tấm và lần thứ 2 là 5,000 tấm và cách nhau là 10 ngày đúng không ạ？。	それは、つまり、初回は 2,000 枚で、2 回目は 5,000 枚で、間隔は 10 日ということで正しいですか。	na
143	K②	というのは 1 回目は 2,000 枚で、で、あの一、2 回目は 5,000 枚。		G1
144	バイヤー	1 回<の方は 2,000 枚ですね >{<}。		na

145	K②	<で、 <u>その2つの間の</u> >{>}、あ の一、期間は10日間というこ とで【【。		Pr2a
146	バイヤー	】】2,000枚は1週間でなくな るだろうと思ってまして、5,000 枚になると捌けるのが、ごひ ゃ、10日かかるので、10日空 けて、えー、発注するという<で すね>{<}。		na
147	K②	<Đúng rồi>{>}。	そうです。	Pr7
148	K②	Nếu mà, mà 2,000 thì sẽ là có thể là tiêu thụ trong vòng 1 tuần。	もし、2,000だと1週間で消費 できます。	na
149	セラー	Vâng。	はい。	NT
150	K②	Thế nhưng mà, nếu mà con số 5,000 thì chắc là phải mất 10 ngày (セラー : À) cho nên là giữa 2 cái lần đặt hàng sẽ phải rơi vào tầm 10 ngày。	しかし、5,000の数字だと、お そらく10日かかる（セラー： あー）ので、2つの発注の間隔 は10日ぐらいになります。	Pr2b
151	セラー	Vâng, về cái số lượng đơn hàng tối thiểu và cái thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì nhưng mà về cái thời hạn giao hàng thì tôi muốn bàn thêm với ông。	はい、最小発注数と発注のタ イミングについては何も問題 はないが、納期については私 は（年配の男性の相手に用い る二人称／敬称≈Mr）ともっ と協議したいです。	na
152	K②	あの一、発注のことについて、 ま、分かりました。		Pr2b Pr3b
153	K②	あー、もうちょっと確認したい のは条件なんですね。		Pr2b
154	バイヤー	うん。		NT

155	K②	納期の <u>条件</u> です。		Pr2a
156	バイヤー	はい。		NT
157	セラー	Vâng, 2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng khỏi kho chúng tôi là sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng và sẽ giao bằng đường thủy ạ。	はい、最初の 2,000 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をもらってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で届ける予定です。	na
158	K②	はい、1 回目の 2,000 枚（バイヤー：うん）の件ですけど、発注、あー、もらった後、あの一、1 週間、1 週間後倉庫から送ります。		Pr2b
159	バイヤー	うん。		NT
160	K②	船で送ります。		na
161	セラー	Vâng, và 5,000 chiếc tiếp theo thì sẽ xuất kho, xuất khỏi kho chúng tôi sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng。	はい、それから、次の 5,000 枚は発注書をもらってから 2 週間後に出庫、（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。	na
162	セラー	Không biết là với cái thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào？。	果たして、そのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。	NT
163	K②	2 回目 <u>から</u> の 5,000 枚は（バイヤー：うん）、あの一、発注もらってから、あの一、2 週間です、2 週間後、あ一、倉庫から送ります。		Pr2a Pr2b

164	バイヤー	うーんと、ま、通常は、注文して7日後には私どもの倉庫に届くんですけどね。		NT
165	バイヤー	ですから、[シーと息を吸う]、ま、御社の倉庫から出るのが1週間後だと、それから送るのは、当社の倉庫に着くのはもっと遅くなりますよね。		na
166	K②	Nếu mà, trong trường hợp mà <u>sau khi mình nhận được đơn hàng mà phải 1 tuần sau đấy mình mới gửi thì chắc chắn là đến được cái bên phía công ty chúng tôi là sẽ khá là, nó sẽ bị muộn hơn, sẽ chậm hơn.</u>	もし、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> が発注書をもらってから1週間後に <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> がやっと送る場合、我が社側に届くのはきっとかなり遅れて、遅くなります。	Pr2a Pr2b Pr4
167	バイヤー	ま、納期は、ま、最初の2,000枚は、[小声で]1週間でしたから、ま、10日後には、我々の倉庫に、あの一、飛行機でも船でも何でもいいですけども、届くというのが条件ですね。		na
168	バイヤー	で、後の5,000枚については、うーん、ま、発注して2週間後には、我々の倉庫に届くという<ことで、そういうふうにやっていただきたいですね>{<}		na

169	K②	<Thế nên là <u>chúng tôi muốn</u> , <<少し間>> <u>muốn ra</u> >>{>}điều kiện là với <u>đơn hàng</u> đầu tiên 2,000、2,000 tấm ý thì 10 ngày sau là phải có mặt、10 ngày <u>sau khi nhận được đơn hàng</u> thì phải có mặt tại kho của chúng tôi。	そのため、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> は、最初の 2,000、2,000 枚の <u>発注</u> は 10 日後に現れなければならない、 <u>発注書</u> をもらってから 10 日後に(相手を含まない「我々」)の倉庫に現れなければならないという条件を <u>設けたいです</u> 。	Pr2a Pr2b Pr3b
170	K②	Còn <u>từ 5,000</u> tấm sau đấy thì tức là phải 2 tuần sau là đến được、tức là 2 tuần đấy là phải có mặt tại、tại kho của chúng tôi。	その後の 5,000 枚 <u>以降</u> は、つまり、2 週間後に届く、つまり、その 2 週間、(相手を含まない「我々」)の倉庫に、に現れなければなりません。	Pr2a Pr2b
171	セラー	À、vâng、tôi hiểu rồi。	あー、はい、私は分かりました。	na
172	セラー	Vâng、với cái điều kiện hàng phải đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như vậy thì chúng tôi có thể đáp ứng được ạ。	はい、そのように 10 日後と 2 週間後に(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)の会社の倉庫に商品が届かなければならないという条件では(相手を含まない「我々」)は対応できます。	na
173	K②	あー、 <u>よく</u> 分かりました。		Pr2a Pr2b
174	K②	あの一、うーん、倉庫に届くのは(バイヤー：うん) <u>発注して</u> から 10 日、10 日間と<2 回目か <u>ら</u> >{<}、		Pr2a Pr2b
175	バイヤー	<最初は>{>}。		NT

176	K②	はい、2 週間後（バイヤー：うん）、ま、に関しては、ま、それは、そういう条件は問題ない（バイヤー：うん）と思います。		na
177	セラー	Vâng, nhưng trong hợp đồng thì phải ghi rõ là bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng khi mà không, khi mà giao hàng không đúng hạn ý vì cái điều kiện thời tiết xấu hoặc là vì 1 cái lý do bất khả kháng nào đấy。	しかし、契約書には、悪天候の状態、又は何かの不可抗力により期限通りに納品しない時、ない時は、セラーはバイヤーに対して納品の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。	na
178	K②	ただ、 <u>追加条件</u> も入れてほしい（バイヤー：うん）ですね。		Pr2a
179	K②	天気 of せいとか、ま、他の意外なことが発生した場合、遅れる可能性もありますので、その時、ま、 <u>両方の相談によって</u> 、ま、決めるという条件にしたいと思います。		Pr2a Pr3b
180	バイヤー	ま、あの一、不可抗力は、あの一、載せます。		na
181	K②	À, vâng, thì, à, nếu mà trong trường hợp bất khả kháng thì <u>mình có thể là kéo dài thời gian thêm</u> 。	あー、はい、えーと、あー、不可抗力の場合は（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は時間をもっと延ばしてもいいです。	Pr2a Pr2b Pr4
182	セラー	Dạ vâng, cảm ơn ông。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。	NT

183	バイヤー	で、後は当社の支払い条件なんですけども、一応毎月 10 日締め切りで、翌月末銀行に振り込みをさせていただきたいんですけど、よろしいですかね。		na
184	K②	Cái tiếp theo là về điều khoản thanh toán ấy。	次は支払いの条項についてです。	Pr2b
185	セラー	Vâng。	はい。	NT
186	K②	Thì ví dụ thông thường trong tháng này thì <u>mình</u> sẽ phải chốt trước, chốt <u>đơn hàng</u> trước ngày mừng 10。	えーと、例えば、通常今月だと、（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）は～までに締めて、10 日までに発注書を締めなければなりません。	Pr2a Pr2b Pr4
187	K②	Và chuyển khoản sẽ phải vào cuối 2 tháng sau đó, cuối, cuối của tháng, 2 tháng sau 。	それから、振込はその 2 ヶ月後の月末、末、月末、2 ヶ月後です。	Re
188	K②	Tức là tháng này, tháng sau và tháng sau nữa thì mới làm chuyển khoản cho bên mình được, của đơn hàng chốt trước mừng 10 tháng này。	つまり、今月、翌月、それから翌々月になってやっと（親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称）側に振り込むことができます、今月 10 日の前に締めた発注書の。	
189	セラー	Thế có nghĩa là các đơn hàng phải chốt thường thường là chốt vào ngày mừng 10 hàng tháng。	それは、つまり、締めなければならない発注書は毎月 10 日に締めます。	
190	セラー	Và sẽ thanh toán vào cuối của 2 tháng sau nữa à ? 。	それから、翌々月末に支払いますか。	

191	K②	うーん、というのは毎月の10日まで、10日に、あの一,,	
192	バイヤー	締める。	
193	K②	締めて (バイヤー: うん) 、で、お支払いは翌々【【。	
194	バイヤー	】】 うん [↑] 、翌月。	
195	K②	<翌月末>{<}。	
196	バイヤー	<翌月末>{>}。	
197	K②	<例えば>{<},,	
198	バイヤー	<だから>{>}、10 が、今,,	
199	K②	<12 月なら>{>}【【。	
200	バイヤー	】】 <12 月だから>{>}1 月末には&,,	
201	K②	あー、<1 月>{<}。	
202	バイヤー	<12>{>}月 10 日の締めは 1 月末に支払い。	
203	K②	À、thì、à、chị vừa xác nhận。	あー、えーと、あー、(自分が女性で、相手の姉の年代の場合に用いる一人称) は只今確認しました。
204	K②	Thì ví dụ đơn hàng của trước mừng 10 tháng này thì sẽ thanh toán vào cuối tháng sau。	えーと、例えば、今月 10 日の前の発注書だと、翌月末に支払います。
205	K②	<Tức là cuối tháng 1>{<}。	つまり、1 月末です。
206	セラー	<À、cuối tháng sau luôn>{>}、cuối tháng sau luôn、vâng。	あー、さっそく翌月、さっそく翌月、はい。

207	K②	Ví dụ bây giờ tháng 12 thì sẽ thanh toán vào cuối tháng 1。	例えば、今 12 月だと、1 月末に支払います。	
208	セラー	Vâng, tôi hiểu rồi。	はい、私は分かりました。	
209	セラー	Ồm, nếu mà chốt vào mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	うーん、毎月 10 日に締めれば、(相手を含まない「我々」)は同意します。	na
210	セラー	Nhưng mà chúng tôi mong muốn là sẽ được chuyển khoản vào cái ngày mùng 10 của tháng sau chứ không phải ngày cuối của tháng sau。	しかし、(相手を含まない「我々」)は翌月末ではなくて、翌月 10 日に振り込んでもらうことを希望しています。	na
211	K②	あの一、毎月の 10 日に締めることは、ま、同意いたしますけど、ただ、おしは、支払いはですね、振り込みは翌月「げつ」の、翌月「がつ」の、あの一、10 日にしてほしいです。		Pr2b
212	バイヤー	翌月 10 日ですか [→] 。		IR4
213	K②	はい。		
214	バイヤー	うん、ま、あの一、値段も納入の時期も、あ一、ま、それから納期も考慮していただきましたので、ま、それでは、支払いについては御社の希望通り、え一、毎月 10 日の締めで、翌月 10 日に支払いさせていただきますしょう。		na
215	バイヤー	それでいかがですか。		NT

216	K②	Vâng, thì bởi vì phía <u>bên mình</u> cũng có hỗ trợ trong rất nhiều cái, trong đơn hàng cũng như là về cái giá cả cho nên là <u>chúng tôi</u> cũng đồng ý là <u>với các đơn hàng</u> chốt trước ngày mùng 10 tháng này chẳng hạn thì <u>chúng tôi</u> sẽ thanh toán <u>cho phía bên anh</u> vào ngày mùng 10 của tháng sau。	はい、えーと、 <u>(親密度が深まった場合に用いる一人称／二人称)</u> 側も、その一、発注書ならびに価格などにおいてたくさんサポートしてくれたので、 <u>(相手を含まない「我々」)</u> も例えば今月 10 日までに締めた <u>発注に対して (相手を含まない「我々」)</u> が <u>(自分と同年代、又は自分の兄の年代の男性の相手に用いる二人称／敬称)</u> 側に翌月 10 日に支払うことに同意します。	Pr2a Pr2b Pr4
217	セラー	Vâng, cảm ơn ông。	はい、 <u>(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)</u> 、ありがとうございます。	na
218	K②	はい、どうもありがとうございます。		Pr2b

III. シナリオ作成用の資料

ロールプレイカード

・セラー役のカード

Ông là trưởng phòng kinh doanh của một doanh nghiệp Việt Nam. Thông qua Tổ chức xúc tiến thương mại Nhật Bản (JETRO), ông/bà biết được thông tin một doanh nghiệp Nhật Bản muốn nhập số lượng lớn sản phẩm khăn mặt mà công ty ông/bà có thể cung cấp. Ông đã liên lạc và đặt lịch hẹn với phó giám đốc phụ trách mua hàng của công ty đó qua email. Hôm nay là lần đầu tiên ông/bà gặp phó giám đốc phụ trách mua hàng đó. Để chào hàng sản phẩm của công ty mình, ông/bà đã thuê phiên dịch.

Hãy chào hàng sản phẩm của công ty ông/bà với phó giám đốc phụ trách mua hàng theo trình tự sau đây.

- ① Chào hỏi, trao đổi danh thiếp
- ② Nói chuyện phiếm
- ③ Trình bày mục đích cuộc gặp
- ④ Thuyết minh về công ty mình và sản phẩm
- ⑤ Nhận câu hỏi liên quan đến công ty mình và sản phẩm
- ⑥ Thuyết minh thêm về công ty mình và sản phẩm
- ⑦ Nhận câu hỏi liên quan đến điều kiện giao dịch ¹⁾
- ⑧ Đưa ra điều kiện giao dịch
- ⑨ Nhận đề nghị điều chỉnh điều kiện giao dịch
- ⑩ Điều chỉnh và đưa ra điều kiện giao dịch một lần nữa
- ⑪ Tiếp tục thương lượng cho đến khi điều kiện giao dịch nằm trong giới hạn cho phép
- ⑫ Tổng kết điều kiện giao dịch đã thỏa thuận
- ⑬ Hẹn gửi bản dự thảo hợp đồng
- ⑭ Chào hỏi
- ⑮ Ra về

1) Về giá thành, số lượng đơn hàng tối thiểu, thời hạn giao hàng, điều kiện thanh toán, hãy ưu tiên tối đa điều kiện nguyện vọng trong lúc thương thảo và cố gắng đạt được thỏa thuận nằm trong giới hạn cho phép dưới đây.

Mục thương thảo	Điều kiện nguyện vọng	Điều kiện tối thiểu
Giá thành	Không thêm tên doanh nghiệp lên khăn: 185 yên 1 chiếc	<ul style="list-style-type: none"> • Không thêm tên doanh nghiệp lên khăn: 183 yên 1 chiếc • Nếu in tên: 185 yên 1 chiếc • Nếu thêu tên: 190 yên 1 chiếc
Số lượng đơn hàng tối thiểu	1.000 chiếc	200 chiếc trong đơn hàng đầu tiên, từ đơn hàng thứ 2 thì nhất định phải từ 500 chiếc
Thời hạn giao hàng	Xuất hàng sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng	Chấp nhận điều kiện hàng đến nơi sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng với điều kiện hợp đồng ghi rõ bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng khi không thể giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc vì lý do bất khả kháng.
Điều kiện thanh toán	Chốt vào cuối tháng 10 hàng tháng Quyết toán bằng chuyển khoản ngân hàng vào cuối tháng tiếp theo	Chốt vào cuối tháng 10 hàng tháng Quyết toán bằng chuyển khoản ngân hàng vào cuối tháng 10 tháng sau nữa

【日本語訳】 あなたはあるベトナム企業の営業部長です。日本貿易振興機構（JETRO）を通じて、ある日系企業があなたの会社が供給できるフェイスタオルを大量に仕入れたいという情報を知りました。あなたはその会社の購買担当副社長とメールで連絡して、アポイントメントを取りました。本日、あなたは初めてその購買担当副社長を訪問します。自社商品を売り込むために、あなたは通訳を雇いました。

以下の順番で先方の購買担当副社長に自社商品を売り込んでください。

- ① 挨拶、名刺交換をする
- ② 世間話をする
- ③ 訪問の目的を述べる
- ④ 自社・商品について説明する

- ⑤ 自社・商品に関する質問を受ける
- ⑥ 自社・商品に関する補足説明をする
- ⑦ 取引条件に関する質問を受ける^{注1}
- ⑧ 取引条件を提示する
- ⑨ 取引条件の修正の申し込みを受ける
- ⑩ 取引条件を修正・再提示する
- ⑪ 取引条件が許容範囲内に入るまで交渉を継続する
- ⑫ 合意した取引条件をまとめる
- ⑬ 契約書の案文の送付を約束する
- ⑭ 挨拶する
- ⑮ 退室する

注 1) 価格、最小発注数、納期、支払い条件については希望条件を最優先しながら、以下の許容範囲内での交渉成立に持ち込んでください。

交渉項目	希望条件	最低限条件
価格	名入れなし： 1 枚 185 円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 名入れなし：1 枚 183 円 ・ プリントでの名入れ：1 枚 185 円 ・ 刺繍での名入れ：1 枚 190 円
最小発注数	1,000 枚	・ 初回：200 枚、2 回目以降は必ず 500 枚以上
納期	発注後、2 週間出荷	「天候の不良・不可抗力などの理由により期限内に納品等を完了することができないときは、バイヤーに対して納期の延長を求めることができる」を契約書に盛り込めば、「発注後、2 週間着荷」で合意
支払い条件	毎月 10 日締め切り 翌月末銀行振込決済	毎月 10 日締め切り 翌々月 10 日銀行振込決済

・バイヤー役のカード

あなたはある日系企業の購買担当副社長です。あるベトナム企業は日本貿易振興機構（JETRO）を通じて、あなたの会社がフェイスタオルを大量に仕入れたいという情報を知って、あなたにメールで連絡して、アポイントメントを取りました。本日、その会社の営業部長はあなたを初めて訪問します。意思疎通を図るために、その営業部長は通訳を雇いました。

以下の順番で先方の営業部長に話してください。

- ① 挨拶、名刺交換をする
- ② 世間話をする
- ③ セラーによる説明を受ける
- ④ セラーの会社・商品に関して補足説明を要求する
- ⑤ セラーの補足説明を受ける
- ⑥ 取引条件を確認する^{注1}
- ⑦ 取引条件の修正を申し込む
- ⑧ セラーによる取引条件の修正・再提示を受ける
- ⑨ 取引条件が許容範囲内に入るまで交渉を継続する
- ⑩ セラーによるまとめを受ける
- ⑪ 契約書の案文の送付期限を伝える
- ⑫ 挨拶する

注 1) 相手が提示した条件をそのまま承諾せずに、以下の許容範囲内に要求してください。

交渉項目	希望条件	最低限条件
価格	・ 刺繍での名入れ： 1 枚 185 円	・ プリントでの名入れ： 1 枚 185 円
最小発注数	・ 200 枚	・ 合計発注枚数が 1 万枚以上で、 初回：200 枚、2 回目以降：500 枚
納期	・ 発注後、10 日間着荷	・ 発注後、2 週間着荷
支払い条件	・ 毎月 10 日締め切り ・ 翌々月末銀行振込決済	・ 毎月 10 日締め切り ・ 翌々月 10 日銀行振込決済


・通訳者のカード

Trưởng phòng kinh doanh của một doanh nghiệp Việt Nam muốn chào hàng sản phẩm khăn mặt đối với phó giám đốc phụ trách mua hàng của một doanh nghiệp Nhật Bản. Trưởng phòng kinh doanh này đã thuê bà làm phiên dịch trong cuộc gặp lần đầu tiên với giám đốc phụ trách mua hàng đó. Hãy phiên dịch cuộc nói chuyện giữa hai bên.

【日本語訳】あるベトナム企業の営業部長はある日系企業の購買担当副社長に対して自社商品のフェイスタオルの売り込みを図っている。この営業部長はその購買担当副社長を初めて訪問する際、あなたを通訳として雇った。両者の会話を通訳してください。

セラー役の会社概要

Giới thiệu chung (会社概要)

Tên công ty (社名)	Công ty cổ phần Khăn Minh Khang (株式会社ミン・カーンタオル) 
Giám đốc (社長)	Nguyễn Minh Khang (グエン・ミン・カーン)
Trụ sở chính (本社)	Địa chỉ: 31 Đường Khánh Vy, Phường Khánh Vy, Quận Cầu Giấy, Hà Nội (所在地: ハノイ、カウ・ザイ区、カイン・ヴィ町、カイン・ヴィ通り 31 番地)) Điện thoại (電話): (84.8) 381-539-110 Fax: (84.8) 381-540-111
Thành lập (設立)	8/10/1987
Vốn điều lệ (定款資本金)	3.000.000.000 VNĐ
Số lượng công nhân viên (従業員数)	200 người (人)
Lĩnh vực hoạt động (事業分野)	Sản xuất – kinh doanh khăn (タオルの生産・販売)
Sản phẩm (製品)	Khăn tắm, khăn mặt, khăn thể thao, khăn tay, thảm chùi chân (バスタオル、フェイスタオル、スポーツタオル、ハンカチ、バスマット)
Thiết bị (設備)	Máy dệt khăn: 16 máy (タオル織機: 16 台) Thiết bị xe sợi, máy may, thiết bị gia công sau nhuộm, máy sấy tự động v.v... (撚糸設備、縫製マシン、染色後加工設備、自動乾燥機他)
Ngân hàng giao dịch chính (主要取引銀行)	Ngân hàng Nhật Việt (日越銀行)
Website	http://minhkhangtowel.com.vn

<p>Nhà máy - Showroom (工場・ショールーム)</p>	<p>・ Nhà máy Hà Đông (ハー・ドン工場)</p> <p>Địa chỉ: Lô A, khu công nghiệp Hà Đông, Hà Nội (所在地: ハノイ、ハー・ドン工業団地、A ブロック)</p> <p>Điện thoại (電話): (84.8) 382-541-112</p> <p>Fax: (84.8) 382-542-113</p> <p>・ Showroom thành phố Hồ Chí Minh (ホーチミン市ショールーム)</p> <p>Địa chỉ: 89 Đường Trần Nhân Tông, quận Hòa Bình, Tp.HCM (所在地: ホーチミン市、ホア・ビン区、チャン・ニャン・トン通り 89 番地)</p> <p>Điện thoại (電話): (84.8) 384-545-116</p> <p>Fax: (84.8) 384-546-117</p>
--	--

Sản phẩm chào hàng (売り込み商品)

<p>Tên sản phẩm (商品名)</p>	<p>Khăn mặt Minh Khang (ミン・カーンフェイスタオル)</p>	
<p>Đặc trưng (特徴)</p>	<p>・ Mềm mại (柔らかい)</p> <p>・ Khó bắt bẩn (汚れが付きにくい)</p> <p>・ Độ bền cao (耐久性が高い)</p>	
<p>Chất liệu (素材)</p>	<p>100% Cotton (綿 100%)</p>	
<p>Kích thước, trọng lượng (サイズ、重さ)</p>	<p>34x86cm, khoảng 62g/1 chiếc (34x86cm、約 62g/1 枚)</p>	
<p>Màu sắc (色)</p>	<p>12 màu (12 色)</p>	

セラー役とバイヤー役の名刺

・セラー役の名刺



・バイヤー役の名刺



IV. シナリオ

場面①のシナリオ

ライン 番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳
1	バイヤー	こんにちは。	
2	セラー	Xin chào。	こんにちは。
3	セラー	Đây là danh thiếp của tôi。	これは私の名刺です。
4	バイヤー	はじめまして、株式会社キチジョウ ジの「バイヤーの苗字」と申します。	
5	バイヤー	私は購買の担当をしております。	
6	バイヤー	どうぞおかけください。	
7	バイヤー	えー、営業部長さんでしたっけ。	
8	セラー	Vâng, tôi là trưởng phòng kinh doanh công ty Khăn Minh Khang。	はい、私はミン・カーンタオル会 社の営業部長です。
9	バイヤー	えーと、「セラーの氏名」さん？。	
10	セラー	Vâng, tôi là 「セラーの氏名」。	はい、私は「セラーの氏名」です。
11	バイヤー	よろしくお願いします。	
12	バイヤー	今日は遠いところをどうもありが とうございます。	
13	セラー	Vâng。	はい。
14	バイヤー	道中、お寒くありませんでしたか。	
15	バイヤー	風邪などひかれないようにしてく ださい。	
16	セラー	Dạ, thời tiết ở Nhật bây giờ thế nào, lạnh hay nóng ạ？。	はい、日本は今どういう天気で すか、暑いですか、寒いですか。
17	セラー	Tôi đoán là thời tiết ở Hà Nội vẫn dễ chịu hơn so với ở Nhật。	私はハノイの天気が日本よりま だ過ごしやすいと思います。

18	セラー	Ngài có thấy thế không ạ ?。	(男性の相手に用いる二人称／敬称≈Sir) もそう思いますか。
19	バイヤー	そうですね、日本もいろんなところがありますからね。	
20	セラー	Văn phòng công ty ngài ở vị trí giao thông rất là thuận lợi。	(男性の相手に用いる二人称／敬称≈Sir) の会社のオフィスは交通の便がとても良い立地にあります。
21	セラー	Giá thuê văn phòng chắc là đắt lắm phải không ạ ?。	オフィスの家賃はやはりとても高いでしょうか。
22	バイヤー	うーん、それほど高くないですね。	
23	バイヤー	では、さっそく商売の話をしましうか。	
24	バイヤー	よろしいですか。	
25	セラー	Dạ, được。	はい、いいです。
26	セラー	Trong buổi gặp mặt ngày hôm nay, tôi muốn nói về các nội dung sau。	今日の面会で私は次の幾つかの内容について話したいです。
27	セラー	Trước tiên là giới thiệu chung về công ty chúng tôi。	まずは我が社の概要についての紹介です。
28	セラー	Thứ 2 là giới thiệu về sản phẩm khăn mặt của công ty。	2 番目は会社のフェイスタオルの商品についての紹介です。
29	セラー	Thứ 3 là nếu được thì là về các điều khoản hợp đồng。	3 番目はもしよければ、契約の各条項についてです。
30	セラー	Đó là những gì tôi muốn trao đổi ngày hôm nay。	それは今日私が話し合いたいことです。
31	バイヤー	そうですね、大変興味がありますので、なるべく詳しくお聞きできればと思います。	

32	セラー	Đây là thông tin chung về công ty và thông tin về sản phẩm khăn mặt tôi muốn giới thiệu ngày hôm nay。	これは会社についての全体的な情報と今日私が紹介したいフェイスタオルの商品についての情報です。
33	バイヤー	ありがとうございます。	
34	セラー	Trước tiên là giới thiệu chung về công ty。	まずは会社の概要です。
35	セラー	Tên công ty chúng tôi là Công ty cổ phần Khăn Minh Khang。	我が社の名前は株式会社ミン・カーンタオルです。
36	セラー	Giám đốc tên là Nguyễn Minh Khang。	社長の名前はグエン・ミン・カーンです。
37	セラー	Địa chỉ trụ sở chính thì ở Hà Nội。	本社の所在地はハノイにあります。
38	セラー	Số điện thoại, fax thì như có ghi ở đây。	電話番号、ファックスはここに書いてある通りです。
39	セラー	Công ty chúng tôi thành lập năm 1987, đến nay đã được 30 năm。	我が社は 1987 年に設立されて、現在まで 30 年経ちました。
40	セラー	Được sự tín nhiệm của khách hàng, công ty phát triển rất là tốt。	顧客に信頼されて、会社はとても順調に発展しています。
41	セラー	Vốn điều lệ là 3 tỷ đồng。	定款資本金は 30 億ドンです。
42	セラー	Số lượng công nhân viên là 200 người。	従業員の数は 200 人です。
43	セラー	Về lĩnh vực hoạt động thì là sản xuất và kinh doanh các loại khăn。	事業分野については各種タオルの生産と販売です。
44	セラー	Về thiết bị thì có 16 máy dệt khăn và các loại máy khác。	設備については、タオル織機が 16 台と他の機械があります。
45	セラー	Tại nhà máy thì có thể thực hiện từ khâu xử lý nguyên liệu đến khâu thành phẩm。	工場では、原料処理の工程から完成品の工程まで実施できます。

46	セラー	Công nghệ thi dùng JFCP A13 của Nhật。	テクノロジーは日本の JFCP A13 を使っています。
47	セラー	Chúng tôi cũng đã đạt tiêu chuẩn ISO 9001。	(相手を含まない「我々」)は ISO 9001 標準も取得しています。
48	セラー	Về ngân hàng thì chủ yếu chúng tôi giao dịch qua Ngân hàng Nhật Việt。	銀行については主に日越銀行を通じて取引しています。
49	セラー	Ngoài ra cũng giao dịch qua ngân hàng Mitsubishi、Sumitomo。	他には、三菱、住友銀行を通じても取引しています。
50	セラー	Trang web là minhkhangtowel.com.vn。	ウェブサイトは minhkhangtowel.com.vn です。
51	セラー	Về nhà máy và showroom thì chúng tôi có 1 nhà máy ở khu công nghiệp Hà Đông và 1 showroom ở thành phố Hồ Chí Minh。	工場とショールームについては (相手を含まない「我々」) はハー・ドン工業団地に工場が 1 軒、ホーチミン市にショールームが 1 軒あります。
52	セラー	Ngoài ra thì cũng có các đại lý và cửa hàng ở nhiều tỉnh thành。	他には、多くの省・市にも代理店と販売店があります。
53	セラー	Ở Việt Nam thì Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh là 2 thị trường lớn nhất。	ベトナムには、ハノイとホーチミン市は最も大きい市場の 2 つです。
54	セラー	Vừa rồi là thông tin chung về công ty。	先ほどは会社についての全体的な情報でした。
55	セラー	Tiếp theo là thông tin về sản phẩm tôi muốn giới thiệu với ngài ngày hôm nay。	次は今日私が (男性の相手に用いる二人称／敬称≈Sir) に紹介したい商品についての情報です。
56	セラー	Đây là sản phẩm mẫu。	これはサンプル品です。
57	バイヤー	商品のご説明をいただく前に、会社のことについて少しお聞きしてもいいですか。	

58	セラー	Vâng, xin mời.	はい、どうぞ。
59	バイヤー	今は従業員が 200 人いらっしゃるそうですが、平均年齢は何歳ですか。	
60	セラー	Về bên showroom và khối văn phòng thì độ tuổi trung bình là 35 tuổi.	ショールームとオフィスの方については平均年齢が 35 歳です。
61	セラー	Bên nhà máy thì trẻ, khoảng 25 tuổi.	工場の方は若くて、25 歳ぐらいです。
62	バイヤー	30 年もやられている割には、皆さんお若いですね。	
63	セラー	Công nhân nhà máy thì chủ yếu vào làm từ lúc tốt nghiệp cấp 3.	工場の作業員は主に高校を卒業してから入社しました。
64	セラー	Quản đốc và các tổ trưởng thì hơn 40 tuổi, gần 50 tuổi nhưng công nhân thì khá trẻ.	職長と各課長は 40 歳以上、50 歳近くですが、作業員はかなり若いです。
65	バイヤー	そうですか、後、ちょっと心配なのは、ベトナムは停電が多いと聞いていますが、工場で機械が動かなくなったということはあるですか。	
66	セラー	Nhà máy của chúng tôi có máy phát điện riêng.	(相手を含まない「我々」)の工場に専用の発電機があります。
67	セラー	Trong trường hợp bị mất điện thì chuyển ngay sang dùng máy phát điện nên không xảy ra tình trạng máy móc dừng hoàn toàn.	停電の場合はすぐに発電機の使用に切り替えますので、機械が完全に動かなくなる事態は起きません。
68	セラー	Ngài không phải lo về mất điện đâu.	(男性の相手に用いる二人称／敬称≈Sir)は停電について心配しなくてもいいです。
69	バイヤー	それをお聞きして安心しました。	

70	バイヤー	今回我が社に来ていただいたんですけれども、すでに日本の他の会社に御社のタオルを輸出なさったことがおありますか。	
71	セラー	Đây là lần đầu tiên tôi chào hàng sang Nhật, nhưng chúng tôi đang cung cấp khăn cho doanh nghiệp Nhật ở Việt Nam。	私が日本へ売り込むのは今回が初めてですが、(相手を含まない「我々」)はベトナムで日系企業にタオルを供給しています。
72	セラー	Cụ thể là 1 năm nay thì chúng tôi có giao hàng cho AEON。	具体的には、この1年間(相手を含まない「我々」)はAEONに納品しています。
73	バイヤー	じゃ、輸出業務はまだ慣れていらっしやらないということですね。	
74	セラー	Xuất khẩu thì đây là lần đầu tiên chào hàng ra nước ngoài nhưng chúng tôi sẽ cố gắng mở rộng thị trường。	輸出は今回が初めての海外への売り込みですが、(相手を含まない「我々」)は市場の拡張を頑張ります。
75	バイヤー	輸出の実績がないとちょっと心配ですね。	
76	セラー	Nỗi lo của ông thì tôi cũng hiểu nhưng chúng tôi đã tìm hiểu rất kỹ các thông tin, thủ tục để có thể xuất khẩu sang thị trường Nhật。	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)の心配は私も分かりますが、(相手を含まない「我々」)は日本市場に輸出できるように、情報、手続きをととても詳しく調べています。
77	バイヤー	はい、分かりました。	

78	バイヤー	御社はバスタオルとかスポーツタオルとかハンカチとか色々やっておられますけれども、私どもの興味があるのはフェイスタオルなんです。	
79	バイヤー	ですから、フェイスタオルについてもご説明をお聞かせ願えますか。	
80	セラー	Vâng, xin mời ông xem thông tin về sản phẩm vừa rồi tôi đã đưa.	はい、先ほど私が渡した商品についての情報をどうぞ（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は見てください。
81	セラー	Chúng tôi đã nhận được những thông tin ví dụ như kích thước, màu sắc sản phẩm mà công ty ông mong muốn từ phía JETRO.	（相手を含まない「我々」）は（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社が求めている商品のサイズ、色などの情報をJETRO からもらっています。
82	セラー	Dựa vào thông tin đó, tôi đã chọn sản phẩm đem đến đây.	その情報に基づいて私はここに持って来る商品を選びました。
83	セラー	Xin mời ông xem.	どうぞ（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は見てください。
84	セラー	Tên sản phẩm là Khăn Minh Khang.	商品名はミン・カーンタオルです。
85	セラー	Đặc trưng thì có 3 đặc trưng.	特徴は3つの特徴があります。
86	セラー	Thứ nhất là mềm mại.	まずは、柔らかいことです。
87	バイヤー	はい、そうですね。	
88	セラー	Tôi đánh giá là tương đương thậm chí là mềm mại hơn khăn của Imabari hoặc là Muji của Nhật.	私は日本の今治、又は無印‘むじ’のタオルと同様か、よりさらに柔らかいと評価しています。

89	セラー	Đặc trưng tiếp theo là sản phẩm này rất khó bắt bẩn。	次の特徴はこの商品は汚れがととも付きにくいです。
90	バイヤー	これはどういう加工がされていますか。	
91	セラー	Có đặc trưng này là do chúng tôi sử dụng loại bông đặc biệt trồng ở phía Bắc Việt Nam。	この特徴があるのは、(相手を含まない「我々」)がベトナムの北部で栽培されている特殊な綿を使用しているからです。
92	バイヤー	何か表面処理がされているということではありませんか。	
93	セラー	Công nghệ xử lý bề mặt thì dùng công nghệ chuyển giao của Nhật nhưng chủ yếu vẫn là do nguyên liệu bông。	表面処理のテクノロジーは日本から移転したテクノロジーを使っていますが、肝心なのはやはり原料の綿です。
94	バイヤー	分かりました。	
95	セラー	Kích thước là 34x86cm。	サイズは 34x86cm です。
96	セラー	Trọng lượng khoảng 62g 1 chiếc。	重さは 1 枚約 62g です。
97	セラー	Đúng như công ty ông yêu cầu。	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)の会社が求めている通りです。
98	バイヤー	そうですね、よく勉強されていますね。	
99	セラー	Màu sắc thì chúng tôi có thể cung cấp 12 màu。	色は(相手を含まない「我々」)は 12 色を提供できます。
100	バイヤー	12 色あれば十分ですね。	
101	バイヤー	会社のこととフェイスタオルのことは分かりました。	

102	バイヤー	また途中で分からないことがあったら、質問させていただきますけれども、一番肝心な取引条件についてもお話しさせていただきたいと思っています。	
103	セラー	Về giá cả thì tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không.	価格については商品に企業名を載せるかどうかによります。
104	セラー	Nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 185 yên 1 chiếc.	もし企業名を載せないなら、(相手を含まない「我々」)が望む価格は1枚185円です。
105	バイヤー	これはお客様に無料で差し上げる品物ですので、やっぱり会社の名前が入ってないと宣伝になりません。	
106	バイヤー	ですので、会社の名前は必ず入れていただく必要があります。	
107	バイヤー	しかも、会社の名前はちょっと長くて、10文字ですね。	
108	セラー	10 chữ thì trong trường hợp in tên, không phải thêu, thì giá là 187 yên.	10文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が187円です。
109	セラー	Thêu thì đắt hơn, sẽ là 190 yên.	刺繍はより高くて、190円になります。
110	セラー	Giả sử dùng khăn này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng chưa đến 16 yên, mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi.	このタオルをこれから1年間使うとしたら、毎月16円未満で、毎日0.5円ぐらいにしかありません。
111	バイヤー	それはどの色でも一緒ですか。	
112	セラー	Đúng vậy.	そうです。

113	バイヤー	宣伝ですので、10 文字は必ず欲しいですね。	
114	バイヤー	刺繍じゃなくても 10 文字入っていればいいとすると何か他の方法がありますか。	
115	セラー	Có phương pháp là chỉ dùng 1 màu mực in với cả 10 chữ.	10 文字ともプリントのインクを 1 色だけ使うという方法があります。
116	セラー	Cụ thể là màu đen.	具体的には、黒です。
117	バイヤー	それはフェイスタオルの色はどの色でも文字は黒ですか。	
118	セラー	Màu khăn thì không ảnh hưởng gì.	タオルの色は何の影響もありません。
119	バイヤー	10 文字で？。	
120	セラー	In 10 chữ màu đen sẽ là 185 yên.	10 文字を黒でプリントすると、185 円になります。
121	バイヤー	プリントですと、洗うと消えてしまうような気がします、その点はどうか。	
122	セラー	Sau 1 năm thì phần chữ in sẽ bị mờ nhưng độ mờ không đáng kể.	1 年経ったらプリントの文字は薄くなりますが、薄くなる度合いはそれほどでもないです。
123	バイヤー	1 年持てば大丈夫ですね。	
124	バイヤー	じゃ、価格についてはプリントで、黒の 10 文字で、1 枚 185 円ということよろしいですか。	
125	セラー	Được ạ.	いいです。

126	セラー	Ông có thể đi tìm hiểu giá của những cơ sở sản xuất khác。	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。
127	セラー	Không chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu。	我が社より安いところはありませんよ。
128	セラー	Tôi cam đoan giá chúng tôi đưa ra là phù hợp nhất。	私は（相手を含まない「我々」）が提示した価格は最適であることを保証します。
129	バイヤー	後は、発注数なんですけれども、私どもは倉庫がありませんし、お客様に配るのは1度にではありませんので、1回で200枚納入していただければいいですが・・・。	
130	セラー	Về số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi nhận 1,000 chiếc cho 1 đơn hàng。	発注数については通常（相手を含まない「我々」）は1回の発注に当たって1,000枚で引き受けています。
131	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng 500 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、（相手を含まない「我々」）は500枚の数量で対応できます。
132	セラー	Ông xem số lượng 500 chiếc 1 lần được không。	1回500枚という数量でいいかどうかを（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は検討してください。
133	バイヤー	多いですね。	
134	バイヤー	500枚ですと、大分多いですね。	

135	バイヤー	もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけど。	
136	セラー	Tối thiểu mỗi đơn hàng phải đạt 500 chiếc chúng tôi mới có lợi nhuận。	1回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）は採算が取れるように最低でも 500 枚達しなければなりません。
137	バイヤー	そうですか、ま、あの一、全部で 1 万枚ぐらい考えていますけれども、私どもはゆっくり 200 枚ずつ 50 回、1 年かけてお客様にお配りしようと思っています。	
138	バイヤー	ですから、なんとか 200 枚でお願いできればと思うんですけど。	
139	セラー	Nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc, từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	もし、最初の発注だけが 200 枚で、2 回目以降の発注が 500 枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。
140	セラー	Mỗi lần 200 thì thực là khó。	毎回 200 枚だと、本当に難しいです。
141	バイヤー	そうですね、分かりました。	
142	バイヤー	ただ、私どもはなるべく在庫をたくさん持たないようにしたいと思いますので、最初は 1 週間ごとでお願いしようと思ったんですけども、ま、10 日ずつ空けて発注するようにします。	
143	バイヤー	ですから、御社のご希望通りで、最初は 200、後は 500 で。	

144	セラー	Lần đầu 200 tấm, từ lần thứ 2 500 tấm, đặt hàng cách khoảng 10 ngày một....	初回は 200 枚で、2 回目以降は 500 枚で、10 日ぐらいずつ空けて発注する・・・。
145	セラー	Số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì nhưng về thời hạn giao hàng thì tôi muốn bàn thêm。	最小発注数と発注のタイミングは何も問題はないが、納期については私はもっと協議したいです。
146	セラー	200 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng khỏi kho chúng tôi sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng và gửi bằng đường thủy。	最初の 200 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をもらってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で送る予定です。
147	セラー	500 chiếc tiếp theo thì xuất khỏi kho chúng tôi sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng。	次の 500 枚は発注書をもらってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。
148	セラー	Thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào？。	そのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称 ≈Mr）はどう思いますか。
149	バイヤー	通常は、注文して 7 日後私どもの倉庫に届くものなんですがね。	
150	バイヤー	御社の倉庫から出るのは 7 日後だと、こちらの倉庫に着くのはもっと遅くなってしまいますね。	
151	バイヤー	納期は最初の 200 枚は注文してから 10 日後に、船でも飛行機でも何でもいいですが、私どもの倉庫に届くのが条件です。	

152	バイヤー	後は 500 枚についても発注して 2 週間後に御社の倉庫から出るのではなく、こちらの倉庫に届くようにしていただきたいです。	
153	セラー	Điều kiện hàng đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như thế thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。
154	セラー	Nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng khi không thể giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc vì lý do bất khả kháng。	しかし、契約書には、悪天候、又は不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納期の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。
155	バイヤー	不可抗力はもちろん載せます。	
156	セラー	Vâng, cảm ơn ông。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。
157	バイヤー	後は当社の支払い条件ですが、一応毎月 10 日締めで、翌々月末銀行に振り込みをさせていただきたいですが、よろしいですか。	
158	セラー	Chốt vào mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	毎月 10 日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。

159	セラー	Nhưng chúng tôi mong muốn chuyển khoản vào ngày mùng 10 tháng sau nữa chứ không phải ngày cuối của tháng sau nữa。	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌々月末ではなくて、翌々月 10 日に振り込むことを希望しています。
160	バイヤー	翌々月 10 日ですか。	
161	バイヤー	ま、値段も納入の枚数も、それから納期も考慮していただきましたし、それでは、お支払いについては御社のおっしゃる通り毎月 10 日締め、翌々月 10 日に支払いさせていただきます。	
162	バイヤー	それでいかがですか。	
163	セラー	Vâng, cảm ơn ông。	はい、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。
164	バイヤー	それでは、「セラーの名前」さん、申し訳ありませんが、今までお話しさせていただいた内容をちょっとサマリーをしていただけますか。	
165	セラー	Vâng, thứ nhất là về giá thành。	はい、まずは価格についてです。
166	セラー	In tên công ty lên khăn, 10 chữ đều là màu đen, 185 yên 1 chiếc。	タオルに会社名をプリントして、10 文字とも黒で、1 枚 185 円です。
167	バイヤー	はい、プリントで、黒の 10 文字で、185 円ですね。	
168	セラー	Tiếp theo là số lượng đơn hàng。	次は発注数です。
169	セラー	Riêng đơn hàng đầu tiên là 200 chiếc, từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 500 chiếc。	最初の発注だけは 200 枚で、2 回目以降の発注は 500 枚です。

170	バイヤー	そうですね。	
171	セラー	Thời hạn giao hàng thì xuất kho sau 10 ngày với 200 chiếc đơn hàng đầu tiên。	納期は、最初の発注の 200 枚は 10 日後に出庫します。
172	セラー	À, không phải。	あー、間違いです。
173	セラー	Thời hạn giao hàng thì đến kho công ty ông sau 10 ngày với 200 chiếc đơn hàng đầu tiên, sau 2 tuần với 500 chiếc kể từ đơn hàng thứ 2。	納期は、(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)の会社の倉庫に届くのは、最初の発注の 200 枚は 10 日後で、2 回目以降の発注の 500 枚は 2 週間後です。
174	セラー	Đúng chưa ạ ?。	それで正しいですか。
175	バイヤー	はい、そうですね、最初は 200 枚で 10 日後、後は 500 枚ずつで 2 週間後、こちらの倉庫に届くんですね。	
176	バイヤー	不可抗力は載せても構いません。	
177	セラー	Vâng, điều kiện bất khả kháng sẽ được ghi rõ trong hợp đồng。	はい、不可抗力の条件は契約書の中に明記されます。
178	バイヤー	はい。	
179	セラー	Cuối cùng là điều kiện thanh toán。	最後は支払い条件です。
180	セラー	Chốt vào mừng 10 hàng tháng, chuyển khoản vào ngày mừng 10 tháng sau nữa。	毎月 10 日に締めて、翌々月 10 日に振り込みます。
181	バイヤー	はい、そうですね、毎月 10 日締めで、振り込みは翌々月末ではなく、翌々月 10 日ですね。	
182	バイヤー	後は、今日お話しした条件を紙に落とした契約書のドラフトを 1 週間後ぐらいまでにメールでお送りいただけますか。	

183	セラー	Tôi sẽ nhanh chóng chuẩn bị bản thảo hợp đồng。	私は迅速に契約書のドラフトを用意します。
184	セラー	Gửi trực tiếp cho ông hay gửi cho ai khác được ạ ?。	直接（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に送るか、又は他の誰かに送ればいいですか。
185	バイヤー	名刺に書いてあるメールアドレスの方にお送りいただければ結構です。	
186	セラー	Tôi hiểu rồi ạ。	私は分かりました。
187	バイヤー	この内容を弊社の方でも上に確認しておきますね。	
188	バイヤー	何も問題はないと思いますけど。	
189	バイヤー	あの一、今日はどうもありがとうございました。	
190	セラー	Cảm ơn ông。	（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。
191	セラー	Mong rằng hai bên sẽ sớm chính thức kí kết hợp đồng。	双方が早期に契約を正式に締結することを願います。
192	バイヤー	後、フェイスタオルだけでなく、他の御社の製品、バスタオルとか他の製品にも非常に興味がありますので、これがうまくいったら、他のものも是非考えさせていただきたいと思います。	

193	セラー	Chúng tôi rất mong trao đổi thêm với ông về những sản phẩm khác nữa。	(相手を含まない「我々」)は是非(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)と他の商品についてもっと話したいです。
194	バイヤー	今後ともよろしく願いいたします。	
195	セラー	Xin cảm ơn ông。	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。
196	バイヤー	その内にまたハー・ドン工場を社長と一緒に拝見したいと思いますので、その時は是非よろしく願いします。	
197	セラー	Chúng tôi xin chào đón các vị đến thăm nhà máy bất cứ lúc nào。	皆様が工場を訪問するのを(相手を含まない「我々」)はいつでも歓迎いたします。
198	バイヤー	社長は 333「バババ」のビールが大好きです。	
199	セラー	Thế thì tôi sẽ chuẩn bị thật nhiều bia 333。	では、私は 333 のビールをたくさん用意します。
200	バイヤー	今日はありがとうございました。	
201	セラー	Cảm ơn ông。	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。
202	セラー	Hẹn gặp lại ở nhà máy Hà Đông của chúng tôi。	(相手を含まない「我々」)のハー・ドン工場で再会しましょう。

場面②のシナリオ

ライン 番号	話者	発話内容	筆者による越→日の翻訳
1	バイヤー	こんにちは。	
2	セラー	Xin chào。	こんにちは。
3	セラー	Đây là danh thiếp của tôi。	これは私の名刺です。
4	バイヤー	はじめまして、株式会社キチジョウジの「バイヤーの苗字」と申します。	
5	バイヤー	私は購買の担当をしております。	
6	バイヤー	どうぞおかけください。	
7	バイヤー	えー、営業部長さんでしたっけ。	
8	セラー	Vâng, tôi là trưởng phòng kinh doanh công ty Khăn Minh Khang。	はい、私はミン・カーンタオル会社の営業部長です。
9	バイヤー	えーと、「セラーの氏名」さん？。	
10	セラー	Vâng, tôi là 「セラーの氏名」。	はい、私は「セラーの氏名」です。
11	バイヤー	よろしくお願いします。	
12	バイヤー	今日は遠いところをどうもありがとうございます。	
13	セラー	Vâng。	はい。
14	バイヤー	道中、お寒くありませんでしたか。	
15	バイヤー	風邪などひかれないようにしてください。	
16	セラー	Dạ, thời tiết ở Nhật bây giờ thế nào, lạnh hay nóng ạ？。	はい、日本は今どういう天気ですか、暑いですか、寒いですか。
17	セラー	Tôi đoán là thời tiết ở Hà Nội vẫn dễ chịu hơn so với ở Nhật。	私はハノイの天気が日本よりまだ過ごしやすいと思います。

18	セラー	Ngài có thấy thế không ạ ?。	(男性の相手に用いる二人称／敬称~Sir) もそう思いますか。
19	バイヤー	そうですね、日本もいろんなところがありますからね。	
20	セラー	Văn phòng công ty ngài ở vị trí giao thông rất là thuận lợi。	(男性の相手に用いる二人称／敬称~Sir) の会社のオフィスは交通の便がとても良い立地にあります。
21	セラー	Giá thuê văn phòng chắc là đắt lắm phải không ạ ?。	オフィスの家賃はやはり高いでしょうか。
22	バイヤー	うーん、それほど高くないですね。	
23	バイヤー	では、さっそく商売の話をしましょうか。	
24	バイヤー	よろしいですか。	
25	セラー	Dạ, được。	はい、いいです。
26	セラー	Trong buổi gặp mặt ngày hôm nay, tôi muốn nói về các nội dung sau。	今日の面会で私は次の幾つかの内容について話したいです。
27	セラー	Trước tiên là giới thiệu chung về công ty chúng tôi。	まずは我が社の概要についての紹介です。
28	セラー	Thứ 2 là giới thiệu về sản phẩm khăn mặt của công ty。	2 番目は会社のフェイスタオルの商品についての紹介です。
29	セラー	Thứ 3 là nếu được thì là về các điều khoản hợp đồng。	3 番目はもしよければ、契約の各条項についてです。
30	セラー	Đó là những gì tôi muốn trao đổi ngày hôm nay。	それは今日私が話し合いたいことです。
31	バイヤー	そうですね、大変興味がありますので、なるべく詳しくお聞きできればと思います。	

32	セラー	Đây là thông tin chung về công ty và thông tin về sản phẩm khăn mặt tôi muốn giới thiệu ngày hôm nay。	これは会社についての全体的な情報と今日私が紹介したいフェイスタオルの商品についての情報です。
33	バイヤー	ありがとうございます。	
34	セラー	Trước tiên là giới thiệu chung về công ty。	まずは会社の概要です。
35	セラー	Tên công ty chúng tôi là Công ty cổ phần Khăn Minh Khang。	我が社の名前は株式会社ミン・カーンタオルです。
36	セラー	Giám đốc tên là Nguyễn Minh Khang。	社長の名前はグエン・ミン・カーンです。
37	セラー	Địa chỉ trụ sở chính thì ở Hà Nội。	本社の所在地はハノイにあります。
38	セラー	Số điện thoại、fax thì như có ghi ở đây。	電話番号、ファックスはここに書いてある通りです。
39	セラー	Công ty chúng tôi thành lập năm 1997 、đến nay đã được 20 năm。	我が社は 1997 年に設立されて、現在まで 20 年経ちました。
40	セラー	Được sự tín nhiệm của khách hàng、công ty phát triển rất là tốt。	顧客に信頼されて、会社はとても順調に発展しています。
41	セラー	Vốn điều lệ là 5 tỷ đồng。	定款資本金は 50 億ドンです。
42	セラー	Số lượng công nhân viên là 100 người。	従業員の数 100 人です。
43	セラー	Về lĩnh vực hoạt động thì là sản xuất và kinh doanh các loại khăn。	事業分野については各種タオルの生産と販売です。
44	セラー	Về thiết bị thì có 15 máy dệt khăn và các loại máy khác。	設備については、タオル織機が 15 台と他の機械があります。
45	セラー	Tại nhà máy thì có thể thực hiện từ khâu xử lý nguyên liệu đến khâu thành phẩm。	工場では、原料処理の工程から完成品の工程まで実施できます。

46	セラー	Công nghệ thì dùng JFCP A13 của Nhật。	テクノロジーは日本の JFCP A13 を使っています。
47	セラー	Chúng tôi cũng đã đạt tiêu chuẩn ISO 9001。	(相手を含まない「我々」)は ISO 9001 標準も取得しています。
48	セラー	Về ngân hàng thì chủ yếu chúng tôi giao dịch qua Ngân hàng Nhật Việt。	銀行については主に日越銀行を通じて取引しています。
49	セラー	Ngoài ra cũng giao dịch qua ngân hàng Mitsubishi、Sumitomo。	他には、三菱、住友銀行を通じても取引しています。
50	セラー	Trang web là minhkhangtowel.com.vn。	ウェブサイトは minhkhangtowel.com.vn です。
51	セラー	Về nhà máy và showroom thì chúng tôi có 1 nhà máy ở khu công nghiệp Hà Đông và 1 showroom ở thành phố Hồ Chí Minh。	工場とショールームについては (相手を含まない「我々」)はハー・ドン工業団地に工場が 1 軒、ホーチミン市にショールームが 1 軒あります。
52	セラー	Ngoài ra thì cũng có các đại lý và cửa hàng ở nhiều tỉnh thành。	他には、多くの省・市にも代理店と販売店があります。
53	セラー	Ở Việt Nam thì Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh là 2 thị trường lớn nhất。	ベトナムには、ハノイとホーチミン市は最も大きい市場の 2 つです。
54	セラー	Vừa rồi là thông tin chung về công ty。	先ほどは会社についての全体的な情報でした。
55	セラー	Tiếp theo là thông tin về sản phẩm tôi muốn giới thiệu với ngài ngày hôm nay。	次は今日私が(男性の相手に用いる二人称／敬称≈Sir)に紹介したい商品についての情報です。
56	セラー	Đây là sản phẩm mẫu。	これはサンプル品です。
57	バイヤー	商品のご説明をいただく前に、会社のことについて少しお聞きしてもいいですか。	

58	セラー	Vâng, xin mời。	はい、どうぞ。
59	バイヤー	今は従業員が 100 人いらっしゃる そうですが、平均年齢は何歳で か。	
60	セラー	Về bên showroom và khối văn phòng thì độ tuổi trung bình là 33 tuổi。	ショールームとオフィスの方 については平均年齢が 33 歳です。
61	セラー	Bên nhà máy thì trẻ, khoảng 25 tuổi。	工場の方は若くて、25 歳ぐら いです。
62	バイヤー	20 年もやられている割には、皆 さんお若いですね。	
63	セラー	Công nhân nhà máy thì chủ yếu vào làm từ lúc tốt nghiệp cấp 3。	工場の作業員は主に高校を卒 業してから入社しました。
64	セラー	Quản đốc và các tổ trưởng thì hơn 40 tuổi, gần 50 tuổi nhưng công nhân thì khá trẻ。	職長と各課長は 40 歳以上、50 歳 近くですが、作業員はかなり若い です。
65	バイヤー	そうですか、後、ちょっと心配なの は、ベトナムは停電が多いと聞い ていますが、工場で機械が動かな くなったということはありません か。	
66	セラー	Nhà máy của chúng tôi có máy phát điện riêng。	（相手を含まない「我々」）の工 場に専用の発電機があります。
67	セラー	Trong trường hợp bị mất điện thì chuyển ngay sang dùng máy phát điện nên không xảy ra tình trạng máy móc dừng hoàn toàn。	停電の場合はすぐに発電機の使 用に切り替えますので、機械が完 全に動かなくなる事態は起きま せん。
68	セラー	Ngài không phải lo về mất điện đâu。	（男性の相手に用いる二人称／ 敬称≈Sir）は停電について心配し なくてもいいです。

69	バイヤー	それをお聞きして安心しました。	
70	バイヤー	今回我が社に来ていただいたんですけれども、すでに日本の他の会社に御社のタオルを輸出なさったことがおありですか。	
71	セラー	Đây là lần đầu tiên tôi chào hàng sang Nhật, nhưng chúng tôi đang cung cấp khăn cho doanh nghiệp Nhật ở Việt Nam。	私が日本へ売り込むのは今回が初めてですが、（相手を含まない「我々」）はベトナムで日系企業にタオルを供給しています。
72	セラー	Cụ thể là 2 năm nay thì chúng tôi có giao hàng cho AEON。	具体的には、この2年間（相手を含まない「我々」）はAEONに納品しています。
73	バイヤー	じゃ、輸出業務はまだ慣れていらっしやらないということですね。	
74	セラー	Xuất khẩu thì đây là lần đầu tiên chào hàng ra nước ngoài nhưng chúng tôi sẽ cố gắng mở rộng thị trường。	輸出は今回が初めての海外への売り込みですが、（相手を含まない「我々」）は市場の拡張を頑張ります。
75	バイヤー	輸出の実績がないとちょっと心配ですね。	
76	セラー	Nỗi lo của ông thì tôi cũng hiểu nhưng chúng tôi đã tìm hiểu rất kỹ các thông tin, thủ tục để có thể xuất khẩu sang thị trường Nhật。	（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の心配は私も分かりますが、（相手を含まない「我々」）は日本市場に輸出できるように、情報、手続きをととても詳しく調べています。
77	バイヤー	はい、分かりました。	
78	バイヤー	御社はバスタオルとかスポーツタオルとかハンカチとか色々やって	

		おられますけれども、私どもの興味があるのはフェイスタオルなんですね。	
79	バイヤー	ですから、フェイスタオルについてもご説明をお聞かせ願えますか。	
80	セラー	Vâng, xin mời ông xem thông tin về sản phẩm vừa rồi tôi đã đưa.	はい、先ほど私が渡した商品についての情報をどうぞ（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は見てください。
81	セラー	Chúng tôi đã nhận được những thông tin ví dụ như kích thước, màu sắc sản phẩm mà công ty ông mong muốn từ phía JETRO.	（相手を含まない「我々」）は（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社が求めている商品のサイズ、色などの情報をJETRO からもらっています。
82	セラー	Dựa vào thông tin đó, tôi đã chọn sản phẩm đem đến đây.	その情報に基づいて私はここに持って来る商品を選びました。
83	セラー	Xin mời ông xem.	どうぞ（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）は見てください。
84	セラー	Tên sản phẩm là Khăn Minh Khang.	商品名はミン・カーンタオルです。
85	セラー	Đặc trưng thì có 3 đặc trưng.	特徴は3つの特徴があります。
86	セラー	Thứ nhất là mềm mại.	まずは、柔らかいことです。
87	バイヤー	はい、そうですね。	
88	セラー	Tôi đánh giá là tương đương thậm chí là mềm mại hơn khăn của Imabari hoặc là Muji của Nhật.	私は日本の今治、又は無印‘むじ’のタオルと同様か、よりさらに柔らかいと評価しています。

89	セラー	Đặc trưng tiếp theo là sản phẩm này rất khó bắt bẩn。	次の特徴はこの商品は汚れがととも付きにくいです。
90	バイヤー	これはどういう加工がされていますか。	
91	セラー	Có đặc trưng này là do chúng tôi sử dụng loại bông đặc biệt trồng ở phía Bắc Việt Nam。	この特徴があるのは、（相手を含まない「我々」）がベトナムの北部で栽培されている特殊な綿を使用しているからです。
92	バイヤー	何か表面処理がされているということではありませんか。	
93	セラー	Công nghệ xử lý bề mặt thì dùng công nghệ chuyển giao của Nhật nhưng chủ yếu vẫn là do nguyên liệu bông。	表面処理のテクノロジーは日本から移転したテクノロジーを使っていますが、肝心なのはやはり原料の綿です。
94	バイヤー	分かりました。	
95	セラー	Kích thước là 35x75cm 。	サイズは 35x75cm です。
96	セラー	Trọng lượng khoảng 60g 1 chiếc。	重さは1枚約 60g です。
97	セラー	Đúng như công ty ông yêu cầu。	（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社が求めている通りです。
98	バイヤー	そうですね、よく勉強されていますね。	
99	セラー	Màu sắc thì chúng tôi có thể cung cấp 12 màu。	色は（相手を含まない「我々」）は12色を提供できます。
100	バイヤー	12色あれば十分ですね。	
101	バイヤー	会社のこととフェイスタオルのことは分かりました。	

102	バイヤー	また途中で分からないことがあったら、質問させていただきますけれども、一番肝心な取引条件についてもお話しさせていただきたいと思います。	
103	セラー	Về giá cả thì tùy thuộc vào việc có thêm tên doanh nghiệp lên sản phẩm hay không.	価格については商品に企業名を載せるかどうかによります。
104	セラー	Nếu không thêm tên doanh nghiệp thì giá chúng tôi mong muốn là 180 yên 1 chiếc.	もし企業名を載せないなら、（相手を含まない「我々」）が望む価格は1枚 180 円です。
105	バイヤー	これはお客様に無料で差し上げる品物ですので、やっぱり会社の名前が入ってないと宣伝になりません。	
106	バイヤー	ですので、会社の名前は必ず入れていただく必要があります。	
107	バイヤー	しかも、会社の名前はちょっと長くて、10 文字ですね。	
108	セラー	10 chữ thì trong trường hợp in tên, không phải thêu, thì giá là 185 yên.	10 文字なら、刺繍ではなく、名前をプリントする場合は価格が 185 円です。
109	セラー	Thêu thì đắt hơn, sẽ là 190 yên.	刺繍はより高くて、190 円になります。
110	セラー	Giá sử dụng khăn này trong vòng 1 năm tới thì mỗi tháng chưa đến 16 yên, mỗi ngày chỉ khoảng 0.5 yên thôi.	このタオルをこれから1年間使うとしたら、毎月16円未満で、毎日0.5円ぐらいにしかありません。
111	バイヤー	それはどの色でも一緒ですか。	

112	セラー	Đúng vậy。	そうです。
113	バイヤー	宣伝ですので、10 文字は必ず欲しいですね。	
114	バイヤー	刺繍じゃなくても 10 文字入っていればいいとすると何か他の方法がありますか。	
115	セラー	Có phương pháp là chỉ dùng 1 màu mực in với cả 10 chữ。	10 文字ともプリントのインクを1色だけ使うという方法があります。
116	セラー	Cụ thể là màu đen。	具体的には、黒です。
117	バイヤー	それはフェイスタオルの色はどの色でも文字は黒ですか。	
118	セラー	Màu khăn thì không ảnh hưởng gì。	タオルの色は何の影響もありません。
119	バイヤー	10 文字で？。	
120	セラー	In 10 chữ màu đen sẽ là 183 yên。	10 文字を黒でプリントすると、 183 円になります。
121	バイヤー	プリントですと、洗うと消えてしまうような気がします、その点はどうか。	
122	セラー	Sau 1 năm thì phần chữ in sẽ bị mờ nhưng độ mờ không đáng kể。	1 年経ったらプリントの文字は薄くなりますが、薄くなる度合いはそれほどでもないです。
123	バイヤー	1 年持てば大丈夫ですね。	
124	バイヤー	じゃ、価格についてはプリントで、黒の 10 文字で、1 枚 183 円ということよろしいですか。	
125	セラー	Được ạ。	いいです。

126	セラー	Ông có thể đi tìm hiểu giá của những cơ sở sản xuất khác。	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr) は他の生産施設の価格を調べてみてもいいです。
127	セラー	Không chỗ nào rẻ hơn công ty chúng tôi đâu。	我が社より安いところはありませんよ。
128	セラー	Tôi cam đoan giá chúng tôi đưa ra là phù hợp nhất。	私は(相手を含まない「我々」)が提示した価格は最適であることを保証します。
129	バイヤー	後は、発注数なんですけれども、私どもは倉庫がありませんし、お客様に配るのは1度にではありませ んの、1回で 2,000 枚納入していただければいいですが・・・。	
130	セラー	Về số lượng đặt hàng thì thông thường chúng tôi nhận 10,000 chiếc cho 1 đơn hàng。	発注数については通常(相手を含まない「我々」)は1回の発注に当たって10,000枚で引き受けています。
131	セラー	Tuy nhiên, đây là lần chào hàng đầu tiên thì chúng tôi có thể đáp ứng với số lượng 5,000 chiếc。	しかし、今回は初めての売り込みなので、(相手を含まない「我々」)は 5,000 枚の数量で対応できます。
132	セラー	Ông xem số lượng 5,000 chiếc 1 lần được không。	1回 5,000 枚という数量でいいかどうかを(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)は検討してください。
133	バイヤー	多いですね。	
134	バイヤー	5,000 枚ですと、大分多いですね。	
135	バイヤー	もう少し小刻みに納めていただければありがたいですけど。	

136	セラー	Tối thiểu mỗi đơn hàng phải đạt 5,000 chiếc chúng tôi mới có lợi nhuận。	1 回の発注に当たって、（相手を含まない「我々」）は採算が取れるように最低でも 5,000 枚達しなければなりません。
137	バイヤー	そうですか、ま、あの一、全部で 10 万 枚ぐらい考えていますけれども、私どもはゆっくり 2,000 枚ずつ 50 回、1 年かけてお客様にお配りしようと思っています。	
138	バイヤー	ですから、なんとか 2,000 枚でお願いできればと思うんですけど。	
139	セラー	Nếu riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc, từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	もし、最初の発注だけが 2,000 枚で、2 回目以降の発注が 5,000 枚であれば、（相手を含まない「我々」）は対応できます。
140	セラー	Mỗi lần 2,000 thì thực là khó。	毎回 2,000 枚だと、本当に難しいです。
141	バイヤー	そうですね、分かりました。	
142	バイヤー	ただ、私どもはなるべく在庫をたくさん持たないようにしたいと思いますので、最初は 1 週間ごとでお願いしようと思ったんですけども、ま、10 日ずつ空けて発注するようにします。	
143	バイヤー	ですから、御社のご希望通りで、最初は 2,000 、後は 5,000 で。	
144	セラー	Lần đầu 2,000 tấm, từ lần thứ 2 5,000 tấm, đặt hàng cách khoảng 10 ngày một...	初回は 2,000 枚で、2 回目以降は 5,000 枚で、10 日ぐらいずつ空けて発注する・・・。

145	セラー	Số lượng đơn hàng tối thiểu và thời điểm đặt hàng thì không có vấn đề gì nhưng về thời hạn giao hàng thì tôi muốn bàn thêm。	最小発注数と発注のタイミングは何も問題はないが、納期については私はもっと協議したいです。
146	セラー	2,000 chiếc đầu tiên thì chúng tôi dự kiến xuất hàng khỏi kho chúng tôi sau 1 tuần kể từ khi nhận được đơn đặt hàng và gửi bằng đường thủy。	最初の 2,000 枚は（相手を含まない「我々」）は発注書をもってから 1 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷して、船便で送る予定です。
147	セラー	5,000 chiếc tiếp theo thì xuất khỏi kho chúng tôi sau 2 tuần kể từ khi nhận được đơn hàng。	次の 5,000 枚は発注書をもってから 2 週間後に（相手を含まない「我々」）の倉庫から出荷します。
148	セラー	Thời hạn giao hàng như vậy thì ông thấy thế nào？。	そのような納期で（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）はどう思いますか。
149	バイヤー	通常は、注文して 7 日後私どもの倉庫に届くものなのですがね。	
150	バイヤー	御社の倉庫から出るのは 7 日後だと、こちらの倉庫に着くのはもっと遅くなってしまいますね。	
151	バイヤー	納期は最初の 2,000 枚は注文してから 10 日後に、船でも飛行機でも何でもいいですが、私どもの倉庫に届くのが条件です。	
152	バイヤー	後は 5,000 枚についても発注して 2 週間後に御社の倉庫から出るのではなく、こちらの倉庫に届くようにしていただきたいです。	

153	セラー	Điều kiện hàng đến kho công ty ông sau 10 ngày và sau 2 tuần như thế thì chúng tôi có thể đáp ứng được。	そのように 10 日後と 2 週間後に（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に商品が届くという条件は（相手を含まない「我々」）は対応できます。
154	セラー	Nhưng trong hợp đồng phải ghi rõ bên bán có thể yêu cầu bên mua gia hạn giao hàng khi không thể giao hàng đúng hạn vì thời tiết xấu hoặc vì lý do bất khả kháng。	しかし、契約書には、悪天候、又は不可抗力により期限通りに納品できない時は、セラーはバイヤーに対して納期の延長を求めることができると必ず明記しなければなりません。
155	バイヤー	不可抗力はもちろん載せます。	
156	セラー	Vâng, cảm ơn ông。	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。
157	バイヤー	後は当社の支払い条件ですけれども、一応毎月 10 日締めで、翌月末銀行に振り込みをさせていただきたいのですが、よろしいですか。	
158	セラー	Chốt vào mùng 10 hàng tháng thì chúng tôi đồng ý。	毎月 10 日に締めることは（相手を含まない「我々」）は同意します。
159	セラー	Nhưng chúng tôi mong muốn chuyển khoản vào ngày mùng 10 tháng sau chứ không phải ngày cuối của tháng sau。	しかし、（相手を含まない「我々」）は翌月末ではなくて、翌月 10 日に振り込むことを希望しています。
160	バイヤー	翌月 10 日ですか。	

161	バイヤー	ま、値段も納入の枚数も、それから納期も考慮していただきましたし、それでは、お支払いについては御社のおっしゃる通り毎月 10 日締め、翌月 10 日に支払いさせていただきます。	
162	バイヤー	それでいかがですか。	
163	セラー	Vâng, cảm ơn ông.	はい、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。
164	バイヤー	それでは、「セラーの名前」さん、申し訳ありませんが、今までお話しさせていただいた内容をちょっとサマリーをしていただけますか。	
165	セラー	Vâng, thứ nhất là về giá thành.	はい、まずは価格についてです。
166	セラー	In tên công ty lên khăn, 10 chữ đều là màu đen, 183 yên 1 chiếc.	タオルに会社名をプリントして、10 文字とも黒で、1 枚 183 円です。
167	バイヤー	はい、プリントで、黒の 10 文字で、183 円ですね。	
168	セラー	Tiếp theo là số lượng đơn hàng.	次は発注数です。
169	セラー	Riêng đơn hàng đầu tiên là 2,000 chiếc, từ đơn hàng thứ 2 trở đi là 5,000 chiếc.	最初の発注だけは 2,000 枚で、2 回目以降の発注は 5,000 枚です。
170	バイヤー	そうですね。	
171	セラー	Thời hạn giao hàng thì xuất kho sau 10 ngày với 2,000 chiếc đơn hàng đầu tiên.	納期は、最初の発注の 2,000 枚は 10 日後に出庫します。

172	セラー	À, không phải.	あー、間違いです。
173	セラー	Thời hạn giao hàng thì đến kho công ty ông sau 10 ngày với 2,000 chiếc đơn hàng đầu tiên、sau 2 tuần với 5,000 chiếc kể từ đơn hàng thứ 2.	納期は、（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）の会社の倉庫に届くのは、最初の発注の 2,000 枚の場合は10日後で、2回目以降の発注の 5,000 枚の場合は2週間後です。
174	セラー	Đúng chưa ạ ?.	それで正しいですか。
175	バイヤー	はい、そうですね、最初は 2,000 枚で10日後、後は 5,000 枚ずつで2週間後、こちらの倉庫に届くんですね。	
176	バイヤー	不可抗力は載せても構いません。	
177	セラー	Vâng, điều kiện bất khả kháng sẽ được ghi rõ trong hợp đồng.	はい、不可抗力の条件は契約書の中に明記されます。
178	バイヤー	はい。	
179	セラー	Cuối cùng là điều kiện thanh toán.	最後は支払い条件です。
180	セラー	Chốt vào mùng 10 hàng tháng、chuyển khoản vào ngày mùng 10 tháng sau .	毎月10日に締めて、 翌月 10日に振り込みます。
181	バイヤー	はい、そうですね、毎月10日締めで、振り込みは 翌月末 ではなく、 翌月 10日ですね。	
182	バイヤー	後は、今日お話しした条件を紙に落とした契約書のドラフトを1週間後ぐらいまでにメールでお送りいただけますか。	

183	セラー	Tôi sẽ nhanh chóng chuẩn bị bản thảo hợp đồng。	私は迅速に契約書のドラフトを用意します。
184	セラー	Gửi trực tiếp cho ông hay gửi cho ai khác được ạ？。	直接（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）に送るか、又は他の誰かに送ればいいですか。
185	バイヤー	名刺に書いてあるメールアドレスの方にお送りいただければ結構です。	
186	セラー	Tôi hiểu rồi ạ。	私は分かりました。
187	バイヤー	この内容を弊社の方でも上に確認しておきますね。	
188	バイヤー	何も問題はないと思いますけど。	
189	バイヤー	あの一、今日はどうもありがとうございました。	
190	セラー	Cảm ơn ông。	（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）、ありがとうございます。
191	セラー	Mong rằng hai bên sẽ sớm chính thức kí kết hợp đồng。	双方が早期に契約を正式に締結することを願います。
192	バイヤー	後、フェイスタオルだけでなく、他の御社の製品、バスタオルとか他の製品にも非常に興味がありますので、これがうまくいったら、他のも是非考えさせていただきたいと思います。	
193	セラー	Chúng tôi rất mong trao đổi thêm với ông về những sản phẩm khác nữa。	（相手を含まない「我々」）は是非（年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr）と他の商品についてもっと話し合いたいです。

194	バイヤー	今後ともよろしくお願いいたします。 す。	
195	セラー	Xin cảm ơn ông.	(年配の男性の相手に用いる二人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。
196	バイヤー	その内にまたハー・ドン工場を 社長と一緒に拝見したいと思います ので、その時は是非よろしくお願いいたします。	
197	セラー	Chúng tôi xin chào đón các vị đến thăm nhà máy bất cứ lúc nào.	皆様が工場を訪問するのを(相手 を含まない「我々」)はいつでも 歓迎いたします。
198	バイヤー	社長はハノイビールが大好きで す。	
199	セラー	Thế thì tôi sẽ chuẩn bị thật nhiều bia Hà Nội.	では、私はハノイビールをたくさ ん用意します。
200	バイヤー	今日はありがとうございました。	
201	セラー	Cảm ơn ông.	(年配の男性の相手に用いる二 人称／敬称≈Mr)、ありがとうございます。
202	セラー	Hẹn gặp lại ở nhà máy Hà Đông của chúng tôi.	(相手を含まない「我々」)のハ ー・ドン工場で再会しましょう。